



Lekker nijver

VAKBLAD VOOR ONDERNEMERS IN FOODSPECIALITEITEN

Vakbeurs Foodspecialiteiten breidt uit met Slavakto

Interview Rick Brantenaar
en Manfred Lukkezen



VOORJAARSBEURZEN

Voets Specialiteiten
en De Kaasfabriek

FINALISTEN

Nationale Competities
naderen ontknoping



Aandacht voor *de ondernemer*

De CONO app is de zakelijke app voor ondernemers die CONO kaas verkopen. Ondernemers kunnen punten sparen door onder andere QR codes te scannen en mee te doen aan opdrachten. Deze punten kunnen via de app worden ingewisseld voor producten of unieke ervaringen.

Met de CONO app willen we jou als ondernemer ondersteunen. Zo vind je in de app de laatste informatie over CONO Kaasmakers en onze kaas, lees je over onze duurzame ontwikkelingen en spaar je punten voor unieke cadeaus.

Nieuwsgierig geworden? Neem contact op met jouw contactpersoon bij CONO om de unieke activatiecode op te vragen.

Interesse in het verkopen van CONO kaas? Download de app en neem contact met ons op via de informatiepagina.



26 Vakbeurs samen met Slavakto

Rick Brantenaar en Manfred Lukkezen lichten de beursfusie toe.



17 Voorjaarsbeurzen

Voets Specialiteiten en De Kaasfabriek bieden ook plaats aan anderen.

22

Vakbeurs

Salon du Fromage wordt steeds mooier.



20

Assortiment

Pakket van Foodelicious nu bij Voets.

33

Nationale Competities

Finalisten op weg naar het podium.

Cover

De Vakbeurs Foodspecialiteiten zal dit jaar nog verder uitbreiden.



En verder

05 Columns

Rick Brantenaar (pag. 05), Gea van der Puijl (07), Patricia Hoogstraaten (08), Martijn Droog (11) en Jurry Teunissen (13).

06 Kort nieuws

Beursnieuws, voorjaarsdag Kaasgilde, nieuwe naam Zijerveld, jubilea, Alkmaars Goud, Dag van het Schaap en ander nieuws.

15 Vakcentrum Informatie

Dagboek van een Belangenbehartiger.

25 Inrichting

Nieuw kaasconcept Van Tol.

38 Colofon

Onze eigen productinformatie.

Biologische Bastiaansen kaas met het Beter Leven 3 Sterren keurmerk

BESTEL NU !
TEL. 0172 606 111



Bekijk hier het bedrijf van
Beter Leven 3 Sterren
boer Henk



NL-BIO-01
Nederlandse Landbouw



Dit is een product van
Vandersterre Holland B.V.

Spetterende tijden

Het zijn drukke tijden voor Team Foodspecialiteiten! Om de foodspecialiteitenbranche in de kijker te houden van het publiek en tegelijkertijd foodspecialisten te inspireren en motiveren, faciliteren wij samen met onze sponsors fantastische initiatieven! Zo hebben we net de Nationale Kaasweek én de voorronde Nationale Competities Foodspecialiteiten achter de rug, is de finale van de Nationale Competities volop aan de gang evenals de voorbereidingen voor het Branche-Event Foodspecialiteiten op maandag 3 juni en de start van het graskaasseizoen op 1 juni tijdens de Nationale Graskaasdag in Woerden.

Daarnaast zijn wij als organisatie druk bezig met de voorbereidingen van de Vakbeurs Foodspecialiteiten! En dit jaar wordt de vakbeurs nog completer en nog inspirerender dan ooit tevoren. Waarom? Omdat de slagersvakbeurs Slavakto en Vakbeurs Foodspecialiteiten de handen ineen slaan. Een logische stap, gezien de trends van branchevervaging in de verswereld.

Maak jij zelf versproducten of bereid je deze in je bedrijf? Dan mag je meedoen aan de Slavakto vakwedstrijden! Uit eigen ervaring kan ik zeggen dat deelname enorm waardevol is, zeker als je een certificaat 'goud' of 'goud met ster' in de wacht sleept. Niet alleen een boost voor je zelfvertrouwen, maar ook voor het vertrouwen van (potentiële) klanten in jouw zaak. Maar daarover later meer als de details bekend zijn.

Terug naar het heden: de Nationale Competities en het Branche-Event. Op het moment van schrijven is de finalestrijd nog in volle gang en worden de finalisten door meerdere, onafhankelijke juryleden bezocht. Van de ruim dertig bedrijven die meededen in de voorronde hebben zij zich het sterkst getoond in de strijd. Zoals je weet wordt er gestreden om de volgende drie titels:

Beste Kaasspecialzaak
Beste Foodspecialist Buitenlandse kaas
Beste Foodspecialist Charcuterie

Op maandag 3 juni gaan we tijdens een spetterend feest de winnaars bekend maken. En ik zeg spetterend feest, want dat wordt het, en jij als ondernemer kan erbij zijn! Leden van het Vakcentrum die ook nog gecertificeerd zijn worden met hun hele team uitgenodigd, leden van het Vakcentrum maar niet gecertificeerd ontvangen een uitnodiging voor twee personen.

Zie ik je daar? Gezellig, tot dan!

Rick Brantenaar
Directeur Stichting Foodspecialiteiten Nederland

‘Dit jaar wordt de vakbeurs nog completer en nog inspirerender’



In Memoriam Laurens Kool

Op 12 maart is geheel onverwachts Laurens Kool op 55-jarige leeftijd overleden. Laurens was in onze branche bekend als een begenadigd inkoper. Lange tijd werkte hij voor Hanos, daarna kort voor De Kweker en op verschillende andere plaatsen. Ook voerde hij verschillende agentschappen op eigen titel. Twee jaar was hij bestuurslid van het Kaasgilde.

Steeds bleek in zijn werk hoe uitermate precies en zorgvuldig hij zijn taak opvatte. De liefde voor buitenlandse delicatessen was enorm en de vlijt en punctualiteit, waarmee hij producten en markten bestudeerde, leverden hem een enorme vakkennis op. Niet elke leidinggevende of collega vond het makkelijk om met hem te werken, Laurens was gewoon altijd beter ingevoerd en zijn productkennis was ongeëvenaard. Voor de bedrijven waar hij werkte heeft hij veel betekend.

Lange tijd was Laurens vrijgezel. In 2018 ontmoette hij topkok Sibrecht Benning. De twee waren voor elkaar gemaakt, soulmates in de liefde voor kookboeken, delicatessen en mooie gerechten. Op 17 mei zouden ze gaan trouwen.



Luuk Koopman weer de beste proever van buitenlandse kaas



Luuk Koopman, ondernemer van Zuivelhoeve Egmond aan den Hoef, is weer de beste proever van buitenlandse kaas. Hij verzamelde veruit de meeste punten tijdens de proeverij van het 26ste Buitenlands Kaas Keur Concours BKKC. In 2022 werd hij ook al de beste en onderscheiden met de Huber van der Weegen Bokaal. Vorig jaar behaalde hij de tweede plaats. Dit jaar is de tweede plaats voor Gerrie Bron, medewerker van Kaashandel Van der Leij in Groningen. Op de derde plaats eindigde Maarten van Oeffel, ondernemer van Het Oude Zuivelhuis in Haarlem. De Young Talents Award voor de beste proever die nog geen jaar in de branche werkt, ging naar Jamie Bracht. Hij ontvangt een kaascursus van Gea van der Puijl. De prijzen werden uitgereikt tijdens de voorjaarsbijeenkomst van het Gilde des Maîtres Fromagers aux Pays-Bas, het Kaasgilde.



Het gilde was dit keer te gast bij Remeker in Lunteren. Eigenaar Jan Dirk van de Voort vertelde over zijn manier van werken, met een biologische bedrijfsvoering, zijn Jersey-koeien met hoorns, zijn pure kaas met natuurkorst, maar ook over zijn ervaringen met micorrhiza, de ondergrondse samenlevingsvorm van schimmels en planten, waardoor ze onder andere voedingsstoffen aan elkaar kunnen doorgeven. Uiteindelijk zou dat de enige hoop zijn voor de landbouw wanneer het einde van de fosfaatmijnen in zicht komt en de landbouw belangrijke voedingsstoffen gaat missen.

Van de Voort is zijn tijd nog steeds ver vooruit. Sinds deze maand telt het bedrijf drie boerderijen en is de grond van 50 naar 180 hectare uitgebreid. Een van de drie boerderijen gaat Van de Voort reserveren voor zijn gehoornde stieren, omdat hij voorziet dat hoorns genetisch langzaam aan het verdwijnen zijn

terwijl de hoorns van grote waarde zijn voor de gezondheid van runderen.

In de middag was er ook ruimte voor een presentatie van het Consortium van Parmaham, dat sponsor is geworden van het Kaasgilde, en dat door het kwaliteitsstreven ook een uitstekend product is voor het onderscheid in foodspecialiteitenwinkels.



Slavakto wordt onderdeel Vakbeurs Foodspecialiteiten

Slagers krijgen weer een jaarlijkse vakbeurs. Stichting Slavakto heeft daartoe een overeenkomst gesloten met de Stichting Foodspecialiteiten Nederland, de organisator van de jaarlijkse Vakbeurs Foodspecialiteiten. Beide stichtingen bundelen hun krachten om een completere versbeurs te organiseren voor versspecialisten.

Manfred Lukkezen, bestuurslid van Stichting Slavakto: "Het slagersvak blijft zich ontwikkelen. Slagers bieden een steeds breder assortiment aan met onder andere gemakproducten en andere noviteiten. Dat vraagt om kennis en inspiratie. Wij zijn blij met de samenwerking om zo toch weer een jaarlijkse beurs voor de slagersbranche te organiseren. En wij passen bij de Vakbeurs Foodspecialiteiten, die zich de laatste jaren steeds verder ontwikkelde tot een brede beurs voor versspecialisten."

Rick Brantenaar, directeur van de Stichting Foodspecialiteiten Nederland: "We zien de laatste jaren dat het bezoek aan de vakbeurs steeds breder wordt. Het is al lang niet meer de traditionele kaasbeurs. Zo was er op de laatste editie ook extra aandacht voor de AGF-branche. Met de toevoeging vanuit Slavakto ontstaat een mooi evenement dat goed aansluit op de ontwikkelingen in de versbranches, zoals blurring en kant-en-klaar."

De Slavakto-vakwedstrijden blijven bestaan en worden een belangrijk onderdeel van de Vakbeurs Foodspecialiteiten. Op de beursvloer wordt ruimte gemaakt zodat alle beursbezoekers goed zicht krijgen op ambachtelijk bereide producten uit eigen keukens. Dat de vakwedstrijden ook toegankelijk worden voor versspecialisten uit andere ambachtelijke versbranches benadrukt het belang van verbreding in de branches.

De Vakbeurs Foodspecialiteiten 2024 vindt plaats in Expo Houten op 30 september en 1 oktober 2024. Zie pagina 26: interview Rick Brantenaar en Manfred Lukkezen.



Graskaas

De verkoop van graskaas komt er weer aan. Een mooi moment voor u als detaillist om jonge kaas onder de aandacht te brengen. Wat is er nu eigenlijk zo bijzonder aan graskaas? Dat heeft te maken met de samenstelling van het voer dat de koeien eten. Deze heeft invloed op de samenstelling van de melk en daarmee ook van kaas. Vers gras bevat veel vetten met een lager smeltpunt, wat zachtere vetten geeft en daardoor een meer smedige kaas. De winterperiode waarin de koeien gevoerd worden met onder andere kuilgras en mais zorgt voor melk met een hoger gehalte aan verzadigde vetten en daarmee een hoger smeltpunt. Door dit te voeren krijg je een steviger kaas. Het voer heeft ook invloed op de kleur van de kaas. Gras bevat meer caroteen dan bijvoorbeeld ingekuild gras of mais. Caroteen is een stof die ook veel in wortelen voorkomt en een geel/oranje kleur geeft. Wanneer gras wordt gevoerd dan zal ook de melk meer caroteen bevatten. Dit verklaart de gele kleur van graskaas en de vaak wat witter kleur van kaas gemaakt in de winterperiode. Een kaasmaker kan er overigens ook voor kiezen om in de wintermaanden een brok bij te voeren waarin extra caroteen is verwerkt waardoor de kleur van de kaas ook dan minder wit wordt. Ook wordt soms wat kleurstof toegevoegd aan de kaasmelk.

Het duurt een aantal dagen voordat de vetsamenstelling in de melk verandert na wijziging van het rantsoen, tel daarbij op de periode waarin een jonge kaas moet rijpen. Dit betekent dat het minimaal vijf weken duurt nadat de koeien vers gras begonnen te eten dat in de kaas de invloed van het verse gras merkbaar is.

Is er alleen graskaas in de maand juni? Eigenlijk zou je kunnen zeggen dat alle kaas gemaakt van melk van koeien die vers gras aten graskaas is. De koeien krijgen vaak vanaf half april/mei tot het najaar veel vers gras te eten, dus in die periode heb je steeds jonge graskaas. Als die kaas ouder wordt heb je dus eigenlijk ook belegen en oude graskaas. Wat de graskaas die binnenkort weer volop wordt verkocht zo uniek maakt is dat het wel weer een half jaar geleden is dat er jonge kaas werd verkocht die afkomstig is van koeien die vers gras aten. En dan smaakt deze natuurlijk extra zacht en romig!

Gea van der Puijl
Adviseur voor de
boerderijzuivelsector



Go Vote!

Go Vote! Dat is de oproep vanuit onze Europese koepel voor detail- en groothandel EuroCommerce aan de ondernemers.

De Europese verkiezingen zijn de start van de toonzetting bij het gesprek over de prioriteiten van de EU voor de komende vijf jaar. Van het vergroten van het concurrentievermogen, tot het aanpakken van urgente uitdagingen zoals klimaatverandering en grensveiligheid.

De resultaten van de prioriteringsdiscussie binnen het nieuwe EP hebben een directe impact op bedrijven en burgers, op de detailhandel en groothandel. Op ons dus. Het Europees Parlement geeft vorm aan de wetten die van invloed zijn op onze sector, inclusief handelsbeleid, consumentenbescherming en milieunormen. Door te gaan stemmen kunnen wij deze regelgeving beïnvloeden en zorgen voor een gunstig ondernemingsklimaat.

De toekomst van Europa kunnen we gedeeltelijk zelf vormgeven. De komende vijf jaar zal EuroCommerce, op verzoek van haar leden zoals MKB Nederland, waar het Vakcentrum lid van is, pleiten voor een Europa dat concurrentievermogen, duurzaamheid, innovatie en de ontwikkeling van vaardigheden bevordert. Met mij als vicevoorzitter van EuroCommerce, en met MKB in mijn portefeuille, zit het Vakcentrum daar ook aan tafel.

Onze sector, die in de EU aan 26 miljoen mensen werk biedt, is een integraal onderdeel van de economische vitaliteit en het sociale weefsel van Europa. Verandering van het huidige beleid moet gestimuleerd worden: je stem uitbrengen is meer dan een voorrecht, het is onderdeel van je eigen verantwoordelijkheid.

Door ook deel te nemen aan het verkiezingsproces versterken we onze collectieve stem en helpen we beleid vorm te geven dat onze industrie en de samenleving als geheel ondersteunt. Daarom doe ik ook graag deze oproep tot actie: laten we meedoen, stemmen en anderen aanmoedigen hetzelfde te doen.

Samen kunnen we een Europa vormgeven dat economisch, sociaal en ecologisch welvarend is. Het is tijd dat wij allemaal een rol spelen bij het vormgeven van de toekomst van Europa. Laten we onze stem laten horen!

Go Vote!



mr. Patricia E.H.
Hoogstraaten RAE
Directeur Vakcentrum



Vanaf 1 juni: Graskaas!

Op 1 juni start het graskaasseizoen. De echte Hollandse graskaas, de Hollandse nieuwe onder de kazen, is vanaf die datum verkrijgbaar bij de kaasspeciaalzaak, op de markt en bij kaasventers. Als seizoensproduct is graskaas maar een beperkte periode te verkrijgen. Om dat bijzondere karakter van graskaas te benadrukken hebben boeren, kaasmakers en kaashandelaren afgesproken om van de start van het graskaasseizoen een feestelijk moment te maken. Daarmee wordt een oude traditie weer in ere hersteld.

In het verleden werd het primeur-moment van Graskaas bij verordening bepaald door het productschap zuivel. Met het wegvallen van het productschap verdween ook het gezamenlijke startmoment van het Graskaasseizoen, maar dat is sinds vorig jaar door een vrijwillige samenwerking van boeren, kaasmakers en kaashandelaren weer terug, na initiatief van Vakcentrum Foodspecialiteiten.

De aftrap van het (korte) seizoen zal zijn op de Nationale Graskaasdag wanneer de historische binnenstad van Woerden volstroomt met kenners en liefhebbers van kaas. Een stoet van klassieke kaasbrikken en tractoren op weg naar de markt trekt veel bekijks en een reuzengraskaas van maar liefst 125 kilo wordt met vereende krachten op het podium getild en voor het goede doel geveild. Door het hele Stadshartcentrum is er een kramenmarkt, vinden er optredens plaats en laten de kaasmeisjes de lekkerste kaas proeven.



TÊTE DE MOINE

FROMAGE DE BELLELAY

Deze **halfharde kaas** werd voor het eerst gemaakt in 1192, door monniken in de abdij van Bellelay in het Juragebergte. De naam, Tête de Moine, betekent letterlijk «monnikshoofd», en is een verwijzing naar de kale kruin op het hoofd van de monniken.

In minder dan tien dorpskaasmakerijen wordt Tête de Moine AOP volgens de strenge voorschriften geproduceerd om daarna minstens tweeënhalve maand op dennenhouten planken te rijpen. De naam waarborgt dat de kaas in het gebied van oorsprong geproduceerd, verwerkt en veredeld is.

Vroeger werd de kaas geschraapt met een mes; tegenwoordig gebeurt dat met een kaaskruller, een Girolle® (zie Culinaria voor meer uitleg).

De rijke, rauwe koemelk geeft de kaas een lekker vol-romig mondgevoel en kruidige tonen, een wat scherpe smaak met een licht zoetje en een smelt-op-je-mond textuur. Door het schrapen komt een groter oppervlak in aanraking met de lucht. Dit verandert de structuur van het zuivel en zorgt dat de rijke aroma's vrijkomen.

Roosjes Tête de Moine doen het goed op een kaasplank of met wat pikante vleeswaren, en zijn prachtig om hartige taarten, salades, soepen of hapjes mee af te werken. De elegante roosjes trekken altijd aandacht - in smaak en uiterlijk.

Tip: schrapen gaat het makkelijkst als de Tête de Moine AOP net uit de koelkast komt.

Meer receptideeën op kaasuitzwitserland.nl



Zwitsers. Natuurlijk.



Kaas uit Zwitserland.

www.kaasuitzwitserland.nl

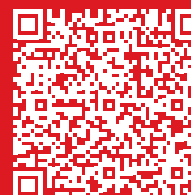


Inspiratie

Caesarsalade met roosjes Tête de Moine AOP



Hartige taart met gerookt spek, prei en Tête de Moine AOP



Taartjes met kerstomaatjes en roosjes van Tête de Moine AOP



Aardappels à la risotto met champignons en Tête de Moine AOP



Acties om blij van te worden

Toffe premiums voor Weydeland verkooppunten

WEYDELAND KAAS

is een Noord-Hollandse premium kwaliteitskaas. Je ontvangt regelmatig leuke weggeefacties met al het bijbehorende promotie materiaal, als je deze kaas verkoopt in jouw verkooppunt! Zoals koeltasjes, pannenkoekenmeel & duurzaam bijenwasdoek om de lekkerste kaas in te bewaren.

Treur Kaas - www.treurkaas.nl - 0348-688941 - info@treurkaas.nl

TREUR KAAS
ieder zijn kracht

Zijerveld verandert naam in Velder

Zijerveld gaat verder onder de naam Velder. Met de wijziging wil het bedrijf een nieuw hoofdstuk in zijn ontwikkeling inslaan. Velder is vertegenwoordigd in alle schakels in de wereld van kaas, van het weiland tot aan de distributie van producten. "Onze naam verandert, maar onze toewijding aan het bouwen van sterke klantrelaties blijft ongewijzigd. Samen vormen we één unieke keten, waarbij ieder onderdeel topkwaliteit levert", stelt CEO Joris Vogelpoel in een persbericht. "We ontwikkelen voortdurend op duurzaamheid en beschikken over alle ingrediënten om toegevoegde waarde te bieden, vanuit onze visie op de totale kaascategorie." De overgang naar de nieuwe identiteit heeft in de afgelopen weken plaatsgevonden.



Nieuwe kaas van Boer Slob

Kaasmaker Cees Slob komt met een nieuwe kaas in de lijn van zijn eerder gelanceerde Slob Ruby en Slob Marijn. "We hebben iets nieuws gezocht voor deze lijn. Onze Slob Ruby is een mooi product, en daar willen we eigenlijk wat aan toevoegen", stelt Cees Slob. "We hebben een Goudse kaas ontwikkeld met een witschimmel op de korst. In het zuivel hebben we de cultuur verrijkt met een milde smaak van zachte blauwschimmel. Tijdens het speciale rijpingsproces hebben we culturen weten te gebruiken. De kaas heeft geen blauwe aderen, maar heeft wel een licht accent van bijvoorbeeld Roquefort in de smaak. De kaas heeft de naam Slob Le Blanc."

Naast de rode Slob Ruby en de blauwgecoate Slob Marijn zou deze nieuwe witte kaas eveneens zijn naam in de korst gelaserd krijgen. "De nieuwe kaas heeft een aangename blauwe smaak, die ook interessant kan zijn voor mensen die niet van andere blauwschimmel houden. De kaas is ongeveer drie maanden oud, en hoeft ook niet veel ouder te worden."

Noten op m'n zang

Kruidenierswijsheid

Mijn opa en oma hadden een kruidenierswinkel en opa zei altijd: "Je moet niet de goedkoopste maar de beste willen zijn!"

Vele jaren na het overlijden van mijn grootouders werd ik in 2005 zelfstandig ondernemer en die uitspraak heb ik altijd in mijn achterhoofd gehouden. Als ik inkopen doe, dan denk ik vaak aan opa's kruidenierswijsheden. Altijd ben ik op zoek naar de beste, mooiste en lekkerste producten. En als ik daarbij moet kiezen tussen prijs en kwaliteit, dan krijgt de kwaliteit, op advies van die oude kruidenier, altijd voorrang.

Notenspecialist

Een goed smakend product leveren aan de klant begint bij het inkopen van perfecte producten, maar de juiste bereiding van en aandacht voor noten zetten écht de 'handtekening' van de specialist. De hele dag door branden en roosteren we in mijn winkel de noten in relatief kleine porties zodat deze altijd vers en vaak nog warm zijn. Daarnaast heerst er in mijn winkel een constant klimaat. De temperatuur en met name de luchtvochtigheid is altijd optimaal, om de kwaliteit van de noten perfect te houden. Vocht is ook de reden dat ik als echte notenspecialist geen kaas verkoop in mijn noten- en delicatessenwinkel. Kazen zijn immers relatief vochtig en daar zijn noten allergisch voor. Bovendien worden de geuren van kazen overgenomen door de noten. Een echt heerlijke noot smaakt naar noot en is heerlijk knapperig, niet meer en niet minder.

Aandacht

De wijze waarop wij aandacht besteden aan onze noten is ook terug te vinden in ons contact met de klanten. Ik vind het belangrijk dat er echte aandacht wordt besteed aan klanten die komen voor kwalitatief perfecte noten en die vervolgens graag blijven terugkomen, mede vanwege de persoonlijke aandacht die ze krijgen.

Want, nog zo'n wijsheid van opa: "Je moet niet véél geld willen verdienen, je moet láng geld verdienen..."

Waarvan akte.

Martijn Droog
Ondernemer Noten & Zo, Zutphen



DE BESTE HONING
KOMT VAN
BREITSAMER
SINDS 1935



INTERESSE?
voor meer informatie:



Tel.: 050-3144804
www.rehafood.nl
info@rehafood.nl

100% Pure honing
VAN DE HOOGSTE KWALITEIT
AFKOMSTIG VAN ERKENDE
GERENOMMEERDE IMKERS

Ter overname aangeboden:
Goed lopende kaasspeciaalzaak
in het centrum van Leerdam.



Voor meer info:
info@koppelhoeve.nl of bel: 0345-610019



15 JAAR SPECIALIST VOOR DE (KAAS)SPECIAALZAAK

Alkmaar opent Cheese Experience



Kaasstad Alkmaar werkt niet alleen aan zijn eigen kaas AlkmaarsGoud, maar heeft sinds 10 april ook een eigen Cheese Experience geopend, waar het verhaal over deze eigen kaas wordt verteld. Gijs Schot - voorzitter van de stichting en initiatiefnemer van AlkmaarsGoud - vond dat er een goede locatie moest komen om een eigen plek voor AlkmaarsGoud te creëren. De Alkmaar Cheese Experience is nu gevestigd in het pand 'De Witte Roos', aan De Mient, net achter de Waag. De Alkmaarse schrijfster Simone van der Vlugt opende woensdagmiddag de experience; zij schrijft in haar boek Schijndood over het historische pand. AlkmaarsGoud is nu een jaar in de verkoop. De zeshoekige kaas is gemaakt van de melk van Blaarkop- en Holsteinkoeien, die grazen in de zes polders rond de stad. (Foto: vincentdevriesfoto.nl)

Kaaskeuring op Dag van het Schaap

Op 8 juni vindt in Ermelo de Dag van het Schaap plaats. Het is een unieke dag waar alles over schapen te zien is: bijzondere schapenrassen, Nederlands kampioenschap schapen scheren, de uitverkiezing 'Mooiste Schaap van Nederland', keuringen van schapenrassen en heel veel meer. Ook zijn er schapenkaaskeuringen. Als keurmeesters zijn aangetrokken Evert Schönhage (Maître Fromager, Meilleur Fromager Mondial), culinair schrijver Felix Wilbrink en Gemma Breedijk, eigenaar van de winkel Boer en Goed in Zoeterwoude.

Op de editie van 2022 waren veertig inzendingen ter keuring voorgelegd, waaronder twintig schapenkazen, verse kaasjes, witte (feta-achtige) kaas, yoghurt, etcetera. Alle verse zuivel en kaas is door de keurmeesters beoordeeld, waaruit de beste twee producten kwamen. Voor harde kazen was er ook een publiekskeuring. Meer dan 150 enthousiaste proevers hebben de lekkerste kaas gekozen voor de publieksprijs.

Dag van het Schaap, 8 juni van 9.00 tot 16.30 uur, Nationaal Hippisch Centrum, De Beek 125, Ermelo.



Remeker weibier

Duurzaamheid staat hoog in het vaandel op boerderij Remeker in Lunteren. Naast de prachtige biologische, rauwmelkse kaas, zijn ze zuinig op grondstoffen en energie (er zijn 300 zonnepanelen en een windmolen). Ook reststoffen proberen ze weer nuttig in te zetten. Zo is het eigen Remeker bier ontstaan waarin geen water wordt gebruikt maar wei, de voedzame reststof van de kaasproductie. Het bier is het product van een samenwerkingsverband tussen Brouwerij Kleiburg en Brouwerij Het Aambeeld. De smaak is opgebouwd uit het zoetige van de lactose, mooi voldoende bitter van mout en een fris aroma. Het resultaat is een friszoet, amberkleurig bier met 4,5% alcohol. De ingrediënten: wei, gerstemout, spelt, haver, hop. (En dus geen water!) Voor Remeker weibier is een nieuw kleurrijk logo ontworpen, een jerseykoe in glas-in-lood-motief.



Nieuwe variant Zeeuwsche Zoute

Na het succes van de smaken Zeekraal, Wakame, Gerookt en Zwarte Knoflook, breidt Zeeuwsche Zoute het assortiment uit met de nieuwe variant Chili. Zeeuwsche Zoute Chili biedt een verfijnde pittige smaak met 20% chili, verrijkt met 10% ambachtelijk gerookt zout en de welbekende Zeeuwsche Zoute Puur. De mix is bedoeld voor het op smaak brengen van bijvoorbeeld roerbakgerechten, curry's, zoete aardappelpartjes en geroosterde broccoli.

Henri Willig 50 jaar

Henri Willig Group viert dit jaar het 50-jarig bestaan van de onderneming. Vijf decennia geleden begonnen Henri en Riet Willig op hun familieboerderij met het maken van kaas. Door de jaren heen is door toewijding, passie en hard werken de Henri Willig Cheese Family gegroeid. Het bedrijf heeft Cheese Farm Stores en Cheese & More cadeauwinkels in twaalf Nederlandse steden, maar ook in Duitsland en Oostenrijk. De winkels verkopen leeftijdskazen geproduceerd in de eigen kaasmakerijen, delicatessen en wijn, evenals geschenken en keukengerei zoals kaasschaven, kaasplankjes, fonduesets en souvenirs.

Om het feest te vieren is een speciale jubileumkaas ontwikkeld met de Frysk Hynder Whisky.



Disfunctioneren

- "Je gaat iets anders doen, want dit gaat niet meer zo". De andere medewerkers waren eensgezind geweest in hun mening. Dit kon zo niet langer, hadden ze hem gisteren verteld. Het stond ook voor hem wel vast dat de werknemer structureel onvoldoende had gefunctioneerd. Hij had dat nota bene zelf toegegeven. Nu had de werknemer nors gereageerd en was naar de deur gelopen.
- "Wat nu weer? Als je niet terugkomt, kun je wegblijven."
- "Ik wil mijn eigen functie".
- "Dat gaat dus niet. Je collega's geven het duidelijk aan."

Het was min of meer de inleiding van het geschil. De rechter kwam tot het volgende. Bij disfunctioneren hoort een verbetertraject. Het verbetertraject moet voldoen aan de eisen van goed werkgeverschap. Dat betekent dat een werknemer in beginsel het recht heeft om tewerk te worden gesteld in zijn eigen functie. Als een werknemer onvoldoende functioneert, bepaalt de wet niet hoe de werkgever de werknemer in de gelegenheid moet stellen zijn functioneren te verbeteren. Maar, omdat disfunctioneren ingrijpende gevolgen kan hebben, moet de werkgever de werknemer een serieuze en reële kans tot verbetering bieden. Het uitgangspunt moet dan zijn dat een werknemer in beginsel een zwaarwegend belang heeft bij het kunnen verrichten van de bedongen arbeid. Van een goed werkgever mag worden verwacht dat zij de werknemer de mogelijkheid biedt de overeengekomen arbeid te verrichten, tenzij de werkgever een redelijke en – tegenover het zwaarwegende belang van de werknemer – voldoende zwaarwegende grond heeft om de werknemer die mogelijkheid te ontfangen. Dat was nog onvoldoende het geval.

Weer zo'n voorbeeld van een verschil tussen de beleving van de werkgever en de juridische toets die bepaalt of het dossier volstaat. Ik kom veel tegen dat het morele kompas van de werkgever op zich een goede richting geeft, maar geduld en incasseringsvermogen ontbreken om ook te voldoen aan de eisen die het recht (of rechters) stelt. Ik stel werkgevers vaak de vraag: waarom laat je niet toe dat de werknemer zijn zin krijgt? Laat maar gebeuren en noteer. Het dossier vult zich dan vaak vanzelf. Soms is dan het antwoord dat de collega's het min of meer van de werkgever eisen om maatregelen te nemen. De collega's! Dan zeg ik dat er maar een werkgever is en dat de collega's de kosten niet dragen. De verantwoordelijkheid ligt op één paar schouders. Ik ondersteun die dan. Met een berichtje voor de collega's als dat nodig is.

Jurry Teunissen is als advocaat gevestigd in VC Advocatuur, voor ondernemers in het mkb.





Al meer dan 25 jaar gebrand op kwaliteit!

Noten • Pinda's • Zuidvruchten /
Tropisch fruit • Rijstcrackers •
Chocoladeproducten • Zoetwaren
en aanverwante producten



KING NUTS & RAAPHORST

*Neem vrijblijvend contact met
ons op voor een goed advies*

Spanjeweg 4
2411 PX Bodegraven

☎ 0172 - 63 22 22

✉ info@kingnuts-raaphorst.com

www.kingnuts-raaphorst.com

Dagboek van een Belangenbehartiger

In de drukke arena van de Europese politiek en belangenbehartiging speelt Patricia Hoogstraaten, directeur van het Vakcentrum, een belangrijke rol. Half maart vielen veel activiteiten samen. Een overzicht van twee weken Brussel biedt een inkijkje in haar werkzaamheden en de impact ervan op haar achterban.

Dinsdag 5 maart: Een Marathon van Activiteiten

Als voorzitter van het Platform Retail leidt Hoogstraaten een EU-overleg met vertegenwoordigers van diverse Nederlandse koepel- en brancheorganisaties. Vervolgens ontmoet ze Ilya Bruggeman, directeur van Interne markt en Consumentenbescherming bij EuroCommerce. Dat is de Europese koepel van retailorganisaties. Hoogstraaten is daar vice-voorzitter.

In een volgend overleg met DG GROW (het directoraat verantwoordelijk voor o.a. ondernemerschap en het mkb) feliciteert zij de ambtenaren met de oplevering van hun rapport 'The Retail Transition Pathway'. Daarbij wijst zij nog even op de rol van lokale en regionale overheden.

Woensdag 6 maart: Intensieve Gesprekken en Strategieën

De dag begint met een vroeg ontbijtgesprek over actuele kwesties in Nederland met de Permanent Vertegenwoordiger van Nederland met de EU.

Aansluitend is er een ontmoeting met belangrijke functionarissen bij DG GROW. Daar wijst Hoogstraaten er nog eens op dat plannen om de betalingstermijn vast te zetten op 30 dagen voor veel mkb-ers onwerkbaar is.

Tijdens een lunch met een vertegenwoordiger van het Kabinet van Eurocommissaris Hoekstra komen vanzelfsprekend de duurzaamheidsplannen van de Commissie aan de orde. Hoogstraaten wijst daar onder andere op de schijnvrijstellingen in de duurzaamheidsrapportage die verplicht wordt. MKB-bedrijven hoeven weliswaar zelf niet te rapporteren, maar kunnen wel door hun ketenpartners gevraagd worden informatie op te leveren.

Met een VVD Europarlementariër bespreekt zij ook nog eens de onhaalbaarheid van een maximale betaaltermijn van 30 dagen.

De dag wordt geëindigd met een vergadering van de commissie Europese Zaken van MKB-Nederland.

Maandag 11 maart: Terug naar de Actie in Brussel

Na een kort verblijf in Nederland keert Hoogstraaten terug naar Brussel voor een bijeenkomst bij de OESO (Organisatie voor Economische Samenwerking en Ontwikkeling) over de noodzakelijke transitie van mkb-winkeliers in Europa. Hier legt ze de relatie tussen retail en leefbaarheid en benadrukt ze het belang van goede data voor verdere beleidsvorming.



Dinsdag 12 maart: Belangrijke Presentatie en Impact

Een belangrijke dag met de presentatie van 'The Transition Pathway for Retail' door de Europese Commissie. In dat rapport beschrijft de commissie de belangrijkste ontwikkelingspunten: digitalisering, duurzaamheid en het verwerven van nieuwe vaardigheden.

Dan blijkt ook dat er extra aandacht is voor de regionale en lokale overheden waar Hoogstraaten eerder in de week op wees. Ze benadrukt nog het belang van het afbreken van territoriale leveringsbeperkingen.

Woensdag 13 maart: Strategische Planning en Netwerken

Het EuroCommerce-bestuur komt bijeen om belangrijke zaken te bespreken, waaronder plannen voor de Europese verkiezingen en een mkb-retail manifest.

Donderdag 14 maart: De Finale van een Enerverende Week

De week wordt afgesloten met een bijeenkomst van het SME Envoy-netwerk, de overheidsvertegenwoordigers voor het midden- en kleinbedrijf van alle EU-lidstaten. Hoogstraaten is daar namens EuroCommerce, een van de vijf koepelorganisaties die een afgevaardigde mogen sturen. Men bespreekt onder andere de noodzaak van een betere toegang tot financiering voor mkb-bedrijven.

Ga stemmen!

80% van de nieuwe wetgeving komt uit Brussel. De Europese retailorganisaties moedigen alle ondernemers in Europa aan te gaan stemmen. In Nederland zijn de verkiezingen op 6 juni.



Duurzaamheid, digitalisering, vaardigheden

'Transition Pathway for Retail' schetst de ontwikkelingen in de Europese retail. Kernbegrippen zijn duurzaamheid, digitalisering en vaardigheden. Het rapport is opgesteld in samenwerking met tal van belanghebbenden, waaronder EuroCommerce en het Vakcentrum. In de publicatie worden ambities en doelstellingen gepresenteerd ter ondersteuning van toekomstig Europees beleid. Het Engelstalige rapport is te vinden op de site van het Vakcentrum: www.vakcentrum.nl/publicaties.

'Kleinschaligheid maakt het toegankelijk'

De behoefte aan inspiratie en ontmoeten in het voorjaar is blijvend. Zo ook bij De Kaasfabriek. Had de distributeur vorig jaar nog alleen een huisbeurs rond het eigen assortiment, dit jaar hebben verschillende leveranciers zich aangesloten bij de tweedaagse show in het pand in Woerden, net als enkele jaren terug.

Na een onderbreking door de coronamaatregelen, is initiatiefnemer Erik van Dam van De Kaasfabriek verheugd met de organisatie van de Foodvoorjaarsbeurs. "We zijn blij dat we dit evenement weer nieuw leven kunnen inblazen. We verwelkomen diverse deelnemers die samen met ons streven naar een sfeervol en kleinschalig evenement."

Een groot deel van het aanbod komt uit de eigen koe-lingen van De Kaasfabriek. Oude bekenden en eigen succesvolle initiatieven, zoals de Oude Gracht-kaas voor Utrecht, maar ook nieuwe aanwinsten. Zoals de kazen van Aurora. Deze biologische kaasmakerij, een familiebedrijf, zat voorheen in Ven-Zelderheide in Noord-Limburg, maar is nu iets verderop gevestigd in het Duitse Kranenburg. Aurora maakt kazen van de melk van biologische boeren uit de Achterhoek. Een van de kazen is Achterhooks Dearntjen, in jong belegen, belegen, oud en in kruidenkaas. Deze lijn is er in wielen van 4,5 en 10 kilo. Ook zijn er twee roodflorakazen onder de naam Abt Antonius, van biologische jersey melk en biologische geitenmelk. De distributie voor Nederland loopt sinds kort via De Kaasfabriek.

Naast het kaasaanbod is er een variëteit aan ander assortiment. De Worstgroothandel, Brouwerij Hommeles, De Mèkkerstee, Neerlands Wijnhuis, Wilma's Olijven, Eggink Verpakkingen, Crisstory en Blue Olive. En noten: Commercieel manager Klaas Petersen van King Nuts en Raaphorst: "We staan hier om bestaande en nieuwe klanten te ontmoeten. Daar is altijd behoefte aan. De Vakbeurs Foodspecialiteiten

in september is natuurlijk belangrijk, maar een tweede moment in het jaar is prettig, zeker in de weken voor Pasen. Natuurlijk is de opzet niet te vergelijken. Ze zijn hier een jaar of acht geleden mee begonnen, toen deden we ook al mee. Door corona ging alles op de schop, nu pakken we het weer rustig op. Dit initiatief is heel toegankelijk, kleinschalig en wat makkelijker dan de grote vakbeurs in Houten."



←
Ons rijpingsproces is een uniek samenspel tussen mens en natuur.

Michu, KALTBACH grotmeester

Alleen de beste kazen komen in onze beroemde zandstenen grot terecht...

Dankzij het natuurlijke vocht dat het kwarts in de rots opslaat, biedt onze zandsteengrot de perfecte omstandigheden voor het affineren van de kaas en geeft het een sublieme textuur en subtiele, pittige smaak. Door het borstelen, zouten en draaien van de kaas zorgen onze grotmeesters ervoor dat elke kaas zijn onmiskenbare karakteristieke smaak ontwikkelt. Ontdek en ervaar ons veelzijdige assortiment.



Volg ons via
@emmicheesenl



Gerijpt door onze
grot en kaasmeester.



BEZOEK ONZE BOERDERIJ



NIEUW!

Kant en klare
Truffel
Kaasfondue

mèkkerstee
MET ZORG VOOR MENS, DIER & NATUUR

Hofdijksweg 34, Ouddorp www.demekkerstee.nl



Voets Fine Food Festival is een blijvertje

Ook in Veghel blijkt de behoefte aan een inkoopplatform in het voorjaar. De jongste versie van het Voets Fine Food Festival, begin maart, biedt een fraai overzicht van het brede assortiment van de leverancier van houdbaar assortiment voor de speciaalzaak. Met veel originele fabrikanten die over hun product vertellen, en daarnaast enkele andere deelnemers, die aanhaken bij het evenement.

Een van de opvallendste deelnemers staat vooraan in de grote hal: de foodtruck Satheo uit Schijndel, niet ver van Veghel. Bram Voets stuitte op Satheo op een van de vele evenementen in het land. En een goede satésaus, dat ontbrak nog in het assortiment van Voets. Samen met satémaker Theo van den Dungen stapte hij naar een productontwikkelaar die een mooie saus voor grote productie samenstelt: met flink wat pit, maar niet te extreem. "Theo had in eerste instantie tien smaken in gedachten, van barbecue tot salsasauzen, maar we gaan met één saus beginnen om te kijken hoe het qua look-and-feel ontvangen wordt. Vandaaruit kunnen we doorbouwen. Satheo is de naam van de foodtruck waarmee Theo festivals afdoopt met saté van hoge kwaliteit. En nu dus ook het merk van zijn saus, in bakjes van 500 gram."

Het Fine Food Festival heeft wat meer ruimte gekregen dan vorig jaar, waardoor ook meer leveranciers een plek hebben kunnen krijgen. Zestig zijn het er dit jaar. Ook het nieuwe assortiment uit de overname van Foodelicious kan nu breed worden gepresenteerd, het Foodelicious-merk, maar ook Raijmakers Heetmakers en Neolea olijfolie hebben een eigen stand. Ook opvallend: Hacıbaba Lokumlari, in de jongste *Lekkernijen* nog uitgebreid beschreven, heeft voor de distributie onderdak bij Voets gevonden, nu met een nieuwe, makkelijkere merknaam: LaCoud.

Ook andere bedrijven die niet bij de distributie van Voets horen, zien de waarde van dit evenement in de hallen aan de Noordkade in Veghel: Jongeneel Verpakkingen, Bowls and Dishes, en het Vakcentrum. Voor producten die uit het assortiment gaan is er een stand met Too Good To Go: korting voor wie er graag nog iets mee doet in zijn winkel. Maar ook een apart Kerstplein vol inspiratie, een barbecueplein, een Paasplein. De thema's van de winkeliers komen terug op de beursvloer. Uit alles blijkt: volgend jaar wordt ook dit Fine Food Festival weer een succes. ◀



Theo - Satheo - van Dungen, met links zijn vleesleverancier Dennis van de Ven, 'de beste slager van de wereld'.

Rondje VAN SCHULP

7 Schulp sappen en sapglas

De nieuwe Rondjes van Schulp zijn er weer!
Neem contact op met uw verkoopadviseur

Jaap (Noord):	06 - 22 65 29 93
Frederik (Midden):	06 - 57 67 83 01
John (Zuid):	06 - 20 95 03 94

Informeer naar onze introductiekorting

Ook in Bio

Schulp Vruchtensappen | Zandpad 76 Breukelen | 0346 - 25 96 30 | schulp.nl



Foodelicious-merken onder dak bij Voets

In 2023 ging Foodelicious, leverancier van veel aanvullend assortiment voor foodspecialiteitenwinkels, failliet. Voets Specialiteiten uit Schijndel kon een deel van het assortiment overnemen, waardoor gewaardeerde leveranciers hun distributie in Nederland konden voortzetten. Vakcentrum-redacteur Rob Antonissen sprak met Bram Voets over de integratie van die producten in het eigen productpakket.

2023 werd een zeer hectisch jaar voor Voets Specialiteiten door de onverwachte overname van branchegenoot Foodelicious. Bram Voets: "Normaal hebben we inkoop- en verkoopsgesprekken over foodgerelateerde zaken. Nu zaten we ineens met een curator aan tafel om over het failliete Foodelicious te praten. Dat was helemaal nieuw voor ons. Foodelicious was een goede collega die de focus wat meer op het hogere marktsegment legde en zij zochten met hun producten eerder de niche op", vertelt Bram Voets. "Als Voets Specialiteiten staan we bekend om een wat toegankelijker en breder foodassortiment. Hoewel er de nodige overlap was, zagen we direct kansen. Vervolgens hebben we besloten om de hele boedel van Foodelicious over te nemen. Daarna startte het grote uitzoeken pas echt en dat heeft het afgelopen halfjaar een behoorlijk zwaar stempel op onze toch al drukbezette organisatie

gedrukt. Zo moesten we uitzoeken met welke van de 40 tot 50 merken die Foodelicious in hun portfolio had, wij door wilden gaan. De doublures moesten eruit. Daar zijn uiteindelijk zo'n tien merken van overgebleven die naar onze mening voldoende onderscheidend in de markt zijn, van goede kwaliteit en iets toevoegen wat wij nog niet hadden, of waarmee we een bestaande collectie konden verbreden. Eigenlijk komt de meerwaarde van de overname van Foodelicious hier op neer: meer merken in onze portfolio, meer keuze voor de klanten, meer nieuwe klanten voor ons - onder andere kookwinkels - én meer omzet. Dus win-win."

Welke merken van Foodelicious zijn overgebleven?
"De producten van Foodelicious die nu onder de vlag van Voets Specialiteiten worden geleverd zijn allereerst de premium kwaliteit olijfolie, azijn en balsamico die onder het eigen label werd gebracht en waarmee Foodelicious echt een goede naam heeft opgebouwd. Al deze producten zijn het afgelopen halfjaar door onze kwaliteitscontrole nog eens extra gecon-

troleerd en waar nodig aangepast aan de huidige warenwet. De teksten op de verpakkingen zijn eveneens gecontroleerd. Dit jaar staat vooral in het teken van het verder 'finetunen' van deze collectie Foodelicious olijfolie, azijn en balsamico. Het is vanaf 120 flessen ook mogelijk om een olijfolie of azijn van Foodelicious met een eigen winkellabel te bestellen. Dat proces gebeurt nu in eigen huis."
"Van Zeeuwsche Zoute - puur zout van eigen bodem - heeft Voets Specialiteiten de exclusieve distributie nu overgenomen. Quillo chips is erbij gekomen; we hebben al zeven soorten chips in het assortiment, maar dit smakelijke Spaanse pareltje konden we niet laten liggen. Neolea, olijfolie en fleur de sel; Raijmakers Heetmakers, pikante sauzen in een bijzondere geschenkenverpakking; Betis uit Spanje, extra vergine olijfolie en 100% pure olijfolie speciaal voor bakken; en de merken Happyolé, Mr.Fitzpatrick's, Charles Butler en Casa Vecchio Mulino. Formosa Gourmet, tenslotte, levert Portugese sardientjes en makreel op olie in blik. Deze kleurrijke blikjes bevatten een hoogwaardige kwaliteit vis en passen goed in tapaspakketjes."

Extra sturen op klanttevredenheid

"Door de enorme hoeveelheid werk die vorig jaar ineens op ons pad kwam, hebben we in de lopende operatie wellicht wat steken laten vallen. Dat is natuurlijk niet goed en zo kennen de vaste klanten ons ook niet. Daarom gaan we dit jaar extra sturen op klanttevredenheid", stelt Bram Voets. "Wat we doen willen we echt goed doen en dat is een belofte die we onze 140 leveranciers, en nieuwe en bestaande klanten echt gestand willen doen."

Het Brabants familiebedrijf Voets werd in 2002 opgericht als een kaashandel die op regionale markten stond. Voor

die handel werd een eigen mosterd-dillesaus gemaakt. Dat werd de basis voor een nieuw bedrijf, een groothandel - Voets Specialiteiten - die tegenwoordig duizenden producten van circa 140 leveranciers uit voorraad levert en zich tot marktleider heeft ontwikkeld.

Voets Specialiteiten profileert zich daarbij als leverancier van de lekkerste delicatessen - The Finest in Food - waarbij het accent in prijs ligt op het middensegment van de markt en de onderkant van het hoogste marktsegment. Het foodassortiment bestaat uit een mix van merken, exclusieve agenturen, eigen import en eigen merken zoals Des Noots (pinda's, nootjes), The Finest in Chocolate, Natural Leaf Tea, Serra de Rodes, Boerenbont, 'Voets for cheeselovers' - met zes dipvarianten voor bij kaas - en nu dus ook Foodelicious.

Vakbeurs Foodspecialiteiten

Op 30 september en 1 oktober is Voets Specialiteiten natuurlijk weer te vinden op de Vakbeurs Foodspecialiteiten in Houten. Voets bood al tijdens een gezamenlijke plek aan zijn leveranciers, vaak in kraampjes op het Marktplaatsplein van de beurs, maar de laatste jaren bestrijkt het aanbod van Voets een eigen plein, waarin de vele producten een ruime presentatie krijgen. Voets is een vast baken op de beursvloer. «

Foto's v.l.n.r.:

- 1 Met een premium kwaliteit olijfolie, azijn en balsamico heeft Foodelicious echt een goede naam opgebouwd.
- 2 Zeeuwsche Zoute, zout van eigen bodem.
- 3 Formosa Gourmet, Portugese sardientjes en makreel op olie in kleurrijke blikjes.
- 4 Raijmakers Heetmakers, pittige sauzen boordevol smaak.
- 5 Een Spaans pareltje: Quillo chips.





Naar Parijs voor de inspiratie

Op de achttiende editie van de Salon du Fromage waren veel Nederlandse gezichten te zien. Enkele distributeurs tonen hier elke twee jaar hun specialiteiten voor de internationale markten en winkeliers bezoeken de beurs voor inspiratie in hun buitenlands assortiment. De beurs is luxer, moderner en groter dan vroeger, met 290 exposanten en 8500 professionele bezoekers.

Treur Kaas en Vandersterre Holland toonden net als in de vorige editie hun specialiteiten aan het internationale publiek. Vooral de afwijkende kazen met kruiden en kleuren, trekken de aandacht van de voorbijgangers, naast hun grote internationale merken. Daarnaast was CONO Kaasmakers present, met het verhaal achter Beemster kaas en de lijn Royaal en Royaal Grand Cru. Boska, voorheen wel aanwezig met een spectaculaire stand en show, was dit jaar enkel te zien binnen het aanbod van een Franse vertegenwoordiger. Het Franse aanbod bood natuurlijk weer de imposante rekken met leeftijden Comté, maar veel zachte kazen zijn afhankelijk van de koeling en dat blijft een steriel aspect aan de beurs, die daarmee wat inboet aan versuistraling. Net als eerder springt daarbij de stand van het Engelse Neal's Yard Dairy eruit met een overweldigende stand bomvol vakmanschap en enthousiasme, vormgegeven met grote, opengesneden kazen. Een andere opvallende exposant, met een vergelijkbaar jeugdig enthousiasme, was Jasper Hill Farm: een Amerikaanse producent met kazen van de melk van eigen vee, artisanaal, deels van rauwe melk en enorm rijk van smaak.

De producent biedt kazen die rustig een winkelprijs van vijftig euro vergen. Uit Amerika, en dat op een beurs in Parijs. Net zo opmerkelijk zijn de kazen uit Zweden van de historische kaasmakerij Almnäs Bruk, die in 2008 nieuw leven is ingeblazen. Vier prachtige kazen met robuuste korst, waarbij vooral de Almnäs Tegel (als een vierkante baksteen) en de ronde Wrångebäck opvallen.

De bekende gezichten uit Nederland zijn winkeliers en inkopers. Luc Rijsbergen (MAAZ) komt elke editie naar Parijs. "Het is een must, zeker omdat het Franse aanbod hier groot is. De laatste jaren zijn grote landen als Italië en Spanje beter vertegenwoordigd, en ook Ierland. Vanuit Frankrijk zijn het vooral veel kleinere lokale en particuliere kaasmakerijen. Dat maakt het voor ons interessant. Er zijn ook steeds meer winkeliers uit Nederland hier, voor hun inspiratie. En sommige wijzen ons er met een appje op als zij iets interessants zien, met de vraag of het iets voor ons kan zijn. Zo hebben we meer ogen op de vloer."

De Salon is veel professioneler geworden vindt Rijsbergen: "De inrichting, de paden, de stands... Twaalf, veertien jaar geleden was het een beurs met witte units en kleine vergadertafeltjes. De beurs heeft in die jaren enorme sprongen voorwaarts gemaakt, van een klein beursje voor de Franse winkelier, naar een internationaal platform, zowel in aanbod als bezoekers." Vaste bezoeker is kaasspecialist Ed Boele uit Den Haag. "Met de schuine paden heeft de Salon dit jaar een mooie opzet.



Tegelijk wordt het lastiger om niets te missen, waardoor je wat vaker een rondje loopt. Maar de kwaliteit van de kazen is weer verder gestegen, zoals bij Neil's Yard. Als speciaalzaken moeten we ons voordeel daarmee gaan doen. En bij Marcel Petit hebben we Comté van verschillende leeftijden geproefd. En klanten denken vaak 'hoe ouder hoe lekkerder', maar dat blijkt helemaal niet zo te zijn. We proefden een Comté van veertien maanden, en die was zo veel mooier in diepgang en zuiverheid. De oudere soorten bleven daarbij achter. Ook dat is een mooie ervaring hier op de beurs."

Luuk Koopman en Tim de Koning zijn als ondernemer beide aangesloten bij Zuivelhoeve. "In een groepsapp hebben we doorgegeven wie er naar de Salon zou gaan. Zelf ben ik met een vriend een paar dagen in Parijs. Op de beurs heb ik van wat bekende producenten enkele nieuwe producten leren kennen. En met een Engelse producent willen we proberen of we hun kaas via de Zuivelhoeve naar Nederland kunnen krijgen, voor Tim en enkele andere ondernemers. Maar voor mij als kleine kaasondernemer hoef ik niet elke keer naar de Salon. In 2026 ga ik waarschijnlijk weer naar een andere beurs."

Tim de Koning is echter vaste bezoeker, dit jaar met partner en ouders. "Het is altijd goed je vaste producenten, waar je al jaren zaken mee doet, weer even te zien. Maar ook de nieuwe kazen zien, die als innovaties in de prijzen zijn gevallen, en enkele spannende dingen als Brie Noir, waar we in Nederland

nauwelijks een markt voor hebben, maar die in Frankrijk een delicatessen is. Het is een boerenbrie van minimaal acht maanden, veel harder dan gewone brie. Je schaaft hem, of krult hem eigenlijk. En de smaak is intens. Altijd mooi om dit soort inspiratie op te doen. Naast de beurs bezoeken we ook in de stad nog wat speciaalzaken, waar we ook veel van opsteken, waaronder de winkels van Beillevaire en Laurent Dubois. Over twee jaar zijn we hier sowieso weer. Dit blijft er altijd in." ◀





De zeer ruime opzet van De Jonge Kaasmeesters in de Van den Tweel Supermarket op Bonaire. Het concept is dus ook geschikt voor kleine winkels die op een paar meter hun assortiment willen uitbreiden met kaas en/of vleeswaren en grill.



Kaasconcept voor specialist en buurtwinkel

Groothandel Van Tol Versunie komt met een modulair kaasconcept voor foodspecialisten en buurtwinkels. Bijvoorbeeld bakkers of slagers met extra ruimte kunnen zo een aanvullend kaasaanbod toevoegen aan hun assortiment.

Een aantal jaren geleden presenteerde Van Tol Versunie op de Vakbeurs Foodspecialiteiten al een breed modulair concept voor extra assortiment voor verswinkels. Het concept 'Meesterhand' bood een mooie oplossing voor de speciaalzaak die met aanvullend ambachtelijk assortiment zijn marktgebied wat breder wil bedienen. Bijvoorbeeld: een vleeswaren- of notenassortiment voor een kaaswinkel die wil uitbreiden. Daarnaast was er een compleet broodconcept, 'Hendrickx', fully baked, waarbij de ondernemer het brood uit de diepvries haalt en even in de oven verwarmt en een licht korstje geeft. Klein, middel of groot brood zijn klaar in zes, acht en tien minuten, vanuit de diepvries. Daarna blijft het brood nog gedurende acht uur heerlijk knapperig.

Naast broodconcept Hendrickx biedt Van Tol Versunie nu ook De Jonge Kaasmeesters, een modulair concept voor kaas als aanvullend assortiment. Michael van den Hurk, directeur Commerciële Zaken: "Ons broodconcept Hendrickx is een succes geworden doordat we het compleet turnkey kunnen aanbieden, met een goed assortiment en een goede marge en prijsstelling. Op dezelfde manier bieden we nu een compleet kaasconcept voor buurtwinkels of verswinkels die hun specialiteit elders hebben liggen, waar eventueel ook vleeswaren, grill en tapas in passen. Het is niet interessant voor de kaasspecialist, maar wel voor een bakker, slager of traiteur voor wie kaas een nieuw aanvullend assortiment kan zijn. Als je een hoek in je winkel opnieuw kunt inrichten of een toonbank over hebt, is De Jonge Kaasmeesters een compleet verzorgde, makkelijke oplossing om in te stappen."

Destijds op de Vakbeurs toonden jullie met versmerk Meesterhand ook al een kaasaanbod. Wat is het verschil? Van den Hurk: "Meesterhand gaat over luxe assortiment, het is ons merk voor echt ambachtelijke producten van hoge kwaliteit in vleeswaren, grill, kaas, noten en tapas. Bij Hendrickx en De Jonge Kaasmeesters gaat het om een totaalconcept met een eigen logo, dus ook de inrichting, de aankleding en ondersteuning met acties en promoties. De kaas hierin is van basiskwaliteit, goeie kaas, tegen een goede prijs, afkomstig van wel tien verschillende fabrikanten, en de topproducten daarvan worden geleverd onder het merk Meesterhand."

De kaasafdeling op de foto's is van een Van den Tweel-winkel op Bonaire, een grote supermarkt. Maar het concept is dus ook geschikt voor een kleine winkel die er slechts een paar meter extra ruimte voor heeft?

"Jazeker, dat kan prima. Net als het brood is het modulair op te bouwen, met twee meter koeltoonbank en wat modules eromheen. Het ligt ook aan je verzorgingsgebied wat je kwijt kunt. We bekijken het met de ondernemer en zijn situatie. Bijvoorbeeld de koelingen die je ziet op deze foto's zijn bestaande koelingen die omgebouwd zijn naar dit nieuwe concept." ◀

Van Tol Versunie

Van Tol Versunie beleeft in Nederland een groot aantal buurtwinkels, recreatiewinkels en versspecialisten met een professionele, fijnmazige distributie van versproducten en dkw. Internationaal levert het bedrijf aan supermarkten over de hele wereld.



Wij zijn klaar voor de zomer! U ook?
BESTEL VIA WWW.VOETSSPECIALITEITEN.NL

Rick Brantenaar en Manfred Lukkezen
over de samenwerking in de vakbeurs

'De vakbeurs ontwikkelt mee met de winkels'

Slagersvakbeurs Slavakto wordt onderdeel Vakbeurs Foodspecialiteiten. In februari 2024 heeft Stichting Slavakto hierover een overeenkomst gesloten met Stichting Foodspecialiteiten Nederland (SFN), de organisator van de Vakbeurs Foodspecialiteiten. Rick Brantenaar, directeur SFN, en Manfred Lukkezen, bestuurslid Slavakto, lichten deze stap toe.

Slagersvakbeurs Slavakto wordt onderdeel van Vakbeurs Foodspecialiteiten. Voorheen werd de Slavakto eens in de drie jaar georganiseerd. Recentelijk was nog besloten die frequentie te verhogen naar eens in de twee jaar, doordat een andere beurs, de VAS-beurs, was weggefallen. Straks heeft de slagersbranche dus toch weer elk jaar een ontmoetingsplatform voor het vakgebied. Dat moet Slavakto-bestuurslid Manfred Lukkezen toch tevredenstellen? Lukkezen: "De Slavakto heeft voorheen ook elk jaar een event georganiseerd. Dat ging om de NSM (Nationale Slagers Manifestatie), de VAS-

beurs (van Verenigde Amsterdamse Slagersorganisatie) en de Slavakto. Ook van die twee andere evenementen lag de organisatie bij de Stichting Slavakto. De NSM is gestopt vlak voor corona, waardoor er enige tijd geen beurs is geweest. Omdat ook de VAS stopte besloten we tot een tweejaarlijkse Slavakto. Met deze nieuwe overeenkomst is het goed voor de sector dat we toch weer een jaarlijks evenement hebben."

Wat zijn de voordelen voor u van de jaarlijkse frequentie?
Manfred Lukkezen: "Wanneer een beurs elk jaar terugkomt staat hij automatisch in de agenda. Dat geldt voor de slagers, maar ook de standhouders houden er dan rekening mee. De budgetten worden dan gereserveerd. Die zekerheid en continuïteit is prettig."



Rick Brantenaar



Manfred Lukkezen



Het wegvallen van de andere beurzen en deze nieuwe samenwerking vormen samen opvallende veranderingen, snel achter elkaar. Hoe gaat het met de slagersbranche?
Lukkezen: "Het is geen geheim dat het aantal slagerijen in de loop der tijd enorm gedaald is. Er zijn nu nog 1700 slagerijen, waar dat er 25 jaar geleden nog 6000 waren. Er zijn meerdere redenen voor die gestage afname. Om een ambachtelijke slagerij in te richten en draaiende te houden moet je fors investeren in een eigen worstmakerij, in alle machines die je nodig hebt en in een goed vestigingspunt. Net als andere sectoren heeft ook de slagerij problemen met personeelswerving en opvolging. De animo daalt om nog met een slagerij te beginnen. Maar je kunt niet zeggen dat het slecht gaat met de slagersbranche. Ik zie prachtige slagerijen die op een goede, ondernemende manier in de markt staan, en waar ik eigenlijk een toenemend potentieel voor zie. Waar dingen steeds groter en volumineuzer worden, zoals in de supermarktbranche, dan ontstaan er ook krachten die teruggaan naar het kleinere, ambachtelijke. Het is niet moeilijk om in kwaliteit beter te zijn dan wat er gangbaar is, maar dat wil niet zeggen dat het makkelijk is om met die betere kwaliteit te ondernemen, omdat alles een prijs heeft en aandacht vraagt. Er is ruimte voor goede slagerijen, net als voor een goede kaas- of delicatessenwinkel."

Welke voordelen ziet u in dit gezamenlijke, nieuwe versplatform?
Lukkezen: "Ik ben in 2018 in het bestuur van Slavakto gekomen, en toen hebben we al gezegd dat meer samenwerking in de ambachtssector een goede zaak zou zijn. Er komen minder slagerijen, bezoekersaantallen op de beurs lopen wat terug en dat is logisch. Maar er is potentieel voor ambachtswinkels, en het is jammer wanneer die winkels elkaar als concurrent zien, terwijl ze elkaar juist kunnen versterken tegen het grote

'De samenwerking in beurzen gaat ervoor zorgen dat ondernemers anders gaan kijken naar hun eigen onderlinge samenwerking'

Manfred Lukkezen



Aandacht voor *weidegang*

Voor CONO Kaasmakers is weidegang een belangrijk onderdeel van haar duurzaamheidsprogramma. Onze CONO koeien lopen zoveel als de natuur dat toelaat buiten. Sinds 2015 stimuleert CONO Kaasmakers haar veehouders om de koeien in de wei te laten grazen.

Het resultaat is een gemiddelde weidegang van 181 dagen per jaar, 10 uur per dag. Gouden weidegang noemen we dat. De landelijke norm van 120 dagen, 6 uur per dag wordt daarmee elk jaar ruim ingehaald.

Hoe meer vers gras de koe eet, hoe minder krachtvoer nodig is. Vers gras zorgt voor zachtere vetten en voedzame eiwitten in de melk, wat de basis is voor de smedige en lekkerste kaas.

Met aandacht voor weidegang, proef je het voorjaar terug in onze CONO kaas. Graskaas komt er weer aan!

Kijk op cono.nl/weidegang



supermarktgeweld. Ook de samenwerking in beurzen gaat ervoor zorgen dat ondernemers anders gaan kijken naar hun onderlinge samenwerking. Het is dus een groot voordeel voor de slagers, en ik denk ook voor de andere versspecialisten." Rick Brantenaar: "Ja, absoluut."

Hoeveel bezoekers telde de Slavakto voorheen?

"De laatste editie telde 3000 unieke geregistreerde bezoekers, maar veel exposanten hebben hun eigen uitnodigingen kunnen versturen, waardoor het totaal meer richting de 4000 tot 5000 ging."

En welke trend zat daarin? Werd dat langzaamaan wat minder?

Lukkezen: "Ik denk dat de trend evenredig liep met het aantal slagerijen. De Slavakto was lange tijd dé plek waar je voor de ontwikkelingen in vlees naartoe ging, ook vanuit supermarkten. Maar supermarkten hebben geen slagers meer, dat wordt nu allemaal centraal geleverd. Tegelijk moet je het belang van een vakbeurs niet toespitsen op de bezoekersaantallen."

Zeker niet; maar met 3000 tot 5000 extra bezoekers wordt het druk in september...

Lukkezen: "Er is ruimte om bezoekers wat te spreiden. En bovendien, er zijn altijd ook slagers naar de Vakbeurs Foodspecialiteiten gegaan. Maar een drukke beurs, en een goed gevoel van samenkomen is belangrijk." Brantenaar: "De drukte op de vloer zal zeker groter worden. Was voorgaande jaren vooral de maandagmiddag erg druk, dat zal nu gewoon twee dagen lang druk worden. Daarnaast gaan we een aanpassing doen in de openingstijden. We gaan eerder open; op maandag zijn we open van 12.00 tot 22.00

uur, en op dinsdag van 10.00 tot 19.00 uur. De dinsdag-avond was altijd al rustig, en die gaat eraf. Een enquête onder standhouders leerde ons dat die dinsdagavond best wat korter kon. En bezoekers lieten juist weten dat ze best 's morgens de beurs zouden willen bezoeken. Het registratiesysteem gaan we net zo inrichten als in 2021, toen er maar een beperkt aantal bezoekers op de beursvloer mocht zijn door corona. We gaan weer werken met entreetijden waarop bezoekers kunnen intekenen. En de inschatting is dat we op een totaal van ongeveer 9000 bezoekers gaan uitkomen. En de laatste jaren zitten we op 65% van de bezoekers die beslissers zijn, het streven is om dat percentage vast te houden. Want dan blijft het interessant voor exposanten en is continuïteit gegarandeerd."

Lukkezen: "Overigens: mijn ervaring is dat personeel dat met een ondernemer de beurs bezoekt, heel vaak ook de beslissers is over nieuw assortiment. Dat moet je niet vergeten."

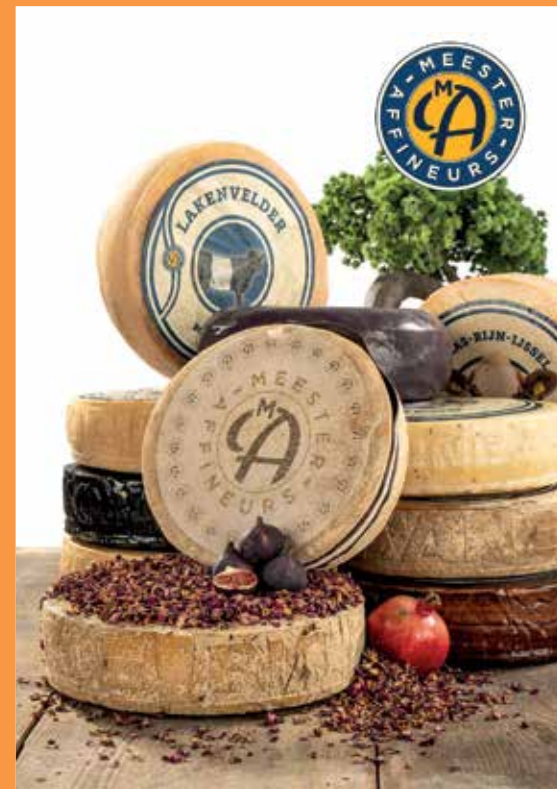


**CONO app al
geregistreerd?
Scan en verdien
10 punten!**





Dé kaas leverancier voor de betere speciaalzaak.



Interview



‘De drukte op de vloer zal groter worden; we gaan de openingstijden aanpassen en werken met entreetijden voor bezoekers’

Rick Brantenaar

Alle slagersbeurzen waren opgezet rond vakwedstrijden. Die slagersvakwedstrijden worden onderdeel van de Vakbeurs Foodspecialiteiten. Hoe gaat dat er straks op de beursvloer uitzien?

Lukkezen: “Daar verandert niet veel aan. De twee dagen voor de beurs zijn er allerlei keuringen, waar producten voor die wedstrijden worden ingeleverd. Op de beurs zelf worden de winnaars van een gouden bekroning tentoongesteld in toonbanken en presentatiemeubels. Op de beurs is er daarbij een prijsuitreiking.”

Wat betekent de nieuwe samenwerking voor de Vakbeurs Foodspecialiteiten ten opzichte van 2023?

Brantenaar: “De beurs is ooit opgezet voor kaaswinkeliers. Het begon in Bunnik in een klein kamertje, waar 40 ton kaas werd verhandeld. De kaaswinkels hebben sinds 1980 een evolutie doorgemaakt, waarin de vakbeurs is meegegroeid, van enkel kaas naar veel meer delicatessen. En ik denk dat we over twintig jaar geen kaaswinkels meer hebben, en geen slagers, maar vooral foodspecialisten, met een discipline in kaas of brood of vlees of agf. Daarmee zie je ook dat de kolom waarin groothandels zich begeven zich uitbreidt naar andere kolommen. Een kruidenbedrijf dat zich vroeger alleen op slagers en supermarkten richtte, zie je nu ook rond traiteurs en delicatessenwinkels opereren. Winkels gaan steeds meer convenience bieden. In onze beurs gaan we dan ook van allerlei eilanden over naar één wij-land.”

Tien jaar geleden heeft de Vakbeurs Foodspecialiteiten enkele edities gekend samen met de AGF-beurs (in 2013, tot en met 2016). In welke mate is dit te vergelijken?

Brantenaar: “Totaal niet. De samenwerking tussen AGF en Stichting Foodspecialiteiten was alleen dat het in hetzelfde gebouw op dezelfde dagen gehouden werd. Een verdere samenwerking was er niet. Je kon van de ene naar de andere hal lopen, waar dan een heel ander soort producten stond. De agf-exposanten richtten zich ook te weinig op andere bezoekers dan de agf-ondernemer. Dat waren echt eilanden.

Toen wij over deze nieuwe samenwerking kwamen te spreken was de eerste vraag: hoe gaat zo’n beursvloer er dan uit zien? En we waren het direct eens dat het echt geen gescheiden delen moesten worden, maar juist één geheel, met een vloer waarin alles door elkaar loopt, om zo bezoekers te enthousiasmeren om verder te kijken dan hun neus lang is. Daar is de beurs ook voor: het inspireren en motiveren van ondernemers om hun verdienmodel te bestendigen en te vergroten.” Lukkezen: “Het geeft ook voordelen voor de standhouders, want ga je eilanden creëren, dan moet een standhouder kiezen: waar ga ik dan staan? En dat is precies wat je niet wilt. Er moet synergie ontstaan.”

Vorig jaar bleek dat een grote aanbieder in AGF toch weer een plek had gevonden op de Vakbeurs Foodspecialiteiten. Hoe is dat befallen?

Brantenaar: “Dat is zo goed befallen dat ze op de tweede dag van die beurs al besloten dat ze dit jaar weer zo’n feest wilden. Dat was een instant succes. Die exposant en enkele nieuwe komen ook in september weer naar de Vakbeurs Foodspecialiteiten.”

Hoeveel verder kan de Vakbeurs Foodspecialiteiten nog groeien?

Brantenaar: “De kwantiteit is eigenlijk niet zo belangrijk. De kwaliteit, die willen we minimaal handhaven, en eigenlijk met de komst van andere branches op de beursvloer alleen nog maar verder verhogen. Juist door met nieuwe standhouders nieuwe belevingswerelden te creëren, wat de gezelligheid op de beursvloer nog verder vergroot. Vooral daarin willen we doorgroeien.”

Manfred: “Die gezelligheid, die intimiteit, moet je koste wat kost handhaven. Dat zal voor een aantal exposanten vanuit Slavakto best even wennen zijn, omdat sommige van hen graag uitpakken met grote stands, en daar zullen ze beslist een andere modus voor moeten bedenken. Want die gezelligheid is juist de kracht van deze beurs.” ◀

KAASHANDEL

0418 633 101

kaashandelremijn.nl

info@kaashandelremijn.nl

Delmo: Kaasbar en Kaaswinkel zijn op en top Gouda

Rik Dijkgraaf zette Kaasbar Gouda en Kaaswinkel Gouda op, met kazen van boeren uit de streek. De Goudse leverancier Delmo leverde de apparatuur en maakte het meubilair op maat.

Ondernemer Rik Dijkgraaf is locatiemanager van De Goudsche Waag in Gouda, een prachtige evenementenlocatie en museum. Met collega-ondernemer Ton Vergeer zag hij in een andere plaats een kaasbar en ze besloten dat dat precies was wat in Gouda ontbrak. De populaire locatie De Tapperij werd omgebouwd tot Kaasbar Gouda, en het pand ernaast werd Kaaswinkel Gouda, waar je de typische Goudse producten kunt kopen die je in de Kaasbar kan proeven.

De kaas voor bar en winkel komt van coöperatie De Producent, waarin 23 lokale kaasboeren samenwerken. Zo heeft de coöperatie een eigen flagstore waar de kazen van de boeren bij elkaar worden gepresenteerd en heeft de winkel een écht Gouds assortiment. En om het Goudse plaatje rond te maken, werd voor de inrichting van de winkel contact gezocht met Delmo, groothandel en technisch dienstverlener in apparatuur voor de foodsector.

Rik: "Ons doel is de Gouwenaar én de toerist echte Goudse producten te bieden; echte boerenkaas en kaas van de boerderij uit onze omgeving. De Producent is daarvoor de juiste leverancier. We willen laten zien dat echte kaas niet uit een fabriek komt." Fraaie foto's van de aangesloten boerderijen en houten kaasvaten vertellen de historie van Goudse kaas en de coöperatie, en het winkeltje heeft de inrichting van een klein kaaspakhuys.

Zo'n kaaswinkel heeft een vacuümmachine nodig. Dirko den Hertog van Delmo: "Hier hebben we de Lexovac 252 geleverd, met twee sealbalken waarin vier stukken tegelijk kunnen



worden gevacumeerd.

De machine beschikt over softair, zodat de trekkracht kan worden ingesteld op het soort kaas. Zo voorkom je dat de harde korst van oudere kaas door de verpakking snijdt, en kun je ook een gatenkaas als de boeren Stolwijker gedoseerd vacumeren."

Daarnaast leverde Delmo de weegschalen en de kassa-weegschaal, en heeft het alle stellingen en werkplekken op maat gemaakt (Blokvlak).

Dirko: "We zijn trots dat wij onze bijdrage hebben kunnen leveren aan dit echt Goudse project."

Rik: "Ook wij zijn er blij mee. De flexibele aanpak, het meedenken en het maatwerk; alles klopt gewoon."



Dirko den Hertog (l) en Rik Dijkgraaf.



www.delmo.nl
088-8543700
info@delmo.nl



Branche-Event Foodspecialiteiten

Op maandag 3 juni worden Nederlands Beste Kaasspecialzaak, Beste Foodspecialist Charcuterie en Beste Foodspecialist Buitenlandse Kaas bekendgemaakt. Tijdens het Branche-Event in Hart van Holland in Nijkerk worden de winnaars gehuldigd. Welke finalisten meedingen leest u op de volgende pagina's...

Het Branche-Event Foodspecialiteiten zal weer een feestelijke inslag hebben. De presentator van de avond is net als vorig jaar Gaston Starreveld. Mart Hoogkamer, vorig jaar nog verhinderd, staat opnieuw op de speellijst om de avond op te luisteren. Het feest is bedoeld voor gecertificeerde ondernemers, hun teams, ondernemers met een foodspecialzaak (waaronder leden van het Vakcentrum) en genodigden.

De Nationale Competities zijn opgezet om vakkennis en ondernemerschap te stimuleren. Deelnemers halen het beste uit hun onderneming. Zo zijn deze winkeliers ook een inspiratie voor de rest van de branche. Een onafhankelijke jury heeft de deelnemende winkels bezocht. We bedanken alle hoofdsponsors, sponsors en donateurs voor het mogelijk maken van deze Nationale Competities.



Mart Hoogkamer.



Gaston Starreveld.

Hoofdsponsors



Sponsors



Switzerland
Cheese
Marketing



Donateurs

Delinuts Kaashandel Remijn De Kaasfabriek MAAZ Cheese NOIX Notenatelier Roodbonter Kaas

Kaas van Daan en meer, Alkmaar

Moeten Daan en Jolanda Blankendaal zich nog bewijzen? Twee jaar geleden werd hun winkel uitgeroepen tot Beste Kaasspeciaalzaak van Nederland. Maar elke competitie begint weer van vooraf aan en resultaten uit het verleden...

Toch is het ook nu weer een van de beste kaaswinkels. En dat is knap op zo'n klein vloeroppervlak. De publiciteit rond hun overwinning heeft veel extra omzet en nieuwe horecaklanten opgeleverd. Maar ook de contacten met distributeurs en producenten zijn verder uitgediept. Sinds in 2022 hebben de winkel (45 m²) en het magazijn (35 m²) iets meer lucht gekregen doordat de voorraad verpakkingsmateriaal is ondergebracht in een externe opslag. Naast kaas biedt de winkel vers gebrande noten, wijn en bier, en divers ondersteunend assortiment.

Sterke punten van de winkel zijn het enthousiasme, de volle inzet van Daan en Jolanda samen (en het personeel), en de betrokkenheid bij de leveranciers, de kaasmakers die waar mogelijk persoonlijk worden bezocht. De specialisatie ligt in het aanbod van kleine Nederlandse kaasmakers. Jolanda: "En in goed meebewegen met de vraag van de consument, als het gaat om duurzaamheid, dierenwelzijn, milieu en een eerlijke prijs voor de boer. Onze klanten vinden dat erg belangrijk."

"Als topwinkel moet je er elke dag als de beste staan. De winkel ligt altijd vol, met passie gedreven, er is altijd gezelligheid en beleving. De kwaliteit is elke dag top en we geven alle informatie aan de klant, over ingrediënten, over de boer en zijn vee... Met een orthomoleculair diëtist vergaren we ook de kennis over allergieën, die we ook met onze klanten delen."

Daan: "Er gebeurt zo veel in een werkdag hier; we hebben een grote diversiteit aan klanten en delen op alle fronten onze productkennis. Dat is wat onze winkel kenmerkt."

Kaas van Daan en meer

Daan en Jolanda Blankendaal
N.G. Piersonstraat 45
1814 VB Alkmaar
www.kaasvandaan.nl



Renkema Kaas, Amersfoort

Pieter en Wouter Renkema wilden samen de winkel gaan voeren die hun vader Piet in 1987 was gestart. Pieter had zich in voorgaande jaren al ingekocht in het bedrijf. Wouter werkte sinds enkele jaren mee en zou per 1 januari 2024 mede-eigenaar worden.

Het overlijden van Pieter op 24 augustus 2023 was een onbeschrijflijke klap. Twee dagen was de winkel dicht, om daarna met veel steun van derden weer open te gaan. Na een week pakte Wouter de draad weer op, met hulp van zijn ouders. Nu alles anders is heeft Wouter besloten de winkel voort te zetten.

Die winkel is dezelfde toptent die al jarenlang steeds weer in de finale van Beste Kaasspeciaalzaak is te vinden. En het gaat goed met de verkopen, de klantenkring is gegroeid. De Nederlandse kaas is voor het overgrote deel boerenkaas, buitenlandse kaas groeit flink in aandeel. Naast kaas (80 procent) biedt de winkel noten (15), wijn, droge worst en aanvullend assortiment.

De opzet van de vierkante winkel (60 meter inclusief magazijn) is natuurlijk niet veranderd, die is al jaren strak, netjes, vol met aantrekkelijk assortiment en zeer overzichtelijk. De zachte kazen in twee wandkoelingen, bergkazen in het midden op een grote tafel, en Hollandse kaas tegen de counter en de achterwand. De trots zit in de mooie Nederlandse kazen, niet alleen de harde kazen maar ook het zachte aanbod. En de rechtstreekse lijnen met kaasmakers in Frankrijk en Zwitserland.

Alleen de foto's op de achterwand zijn anders. Tussen Piet in de kaasmakerij en zijn kleinzoon Siep happend in een punt boerenkaas, hangt nu het portret van Pieter. Hij wordt bij alles gemist, ook nu bij de winkelwedstrijd waar ze weer samen aan zouden deelnemen. Mooi is dat Wouter al ideeën heeft hoe de winkel later misschien toch iets kan uitbreiden.

Renkema Kaas

Wouter Renkema
Leusderweg 116 - II
3817 KD Amersfoort
www.renkemakaas.nl



Landgoedwinkel Kaamps, Deurningen

Landgoedwinkel Kaamps is onderdeel van de belevingsboerderij van Herbert en Yvonne Nijland.

Sinds 1985 hebben zij aan hun melkveehouderij in Deurningen een kaasmakerij en winkel toegevoegd, een brasserie met zalen, een kinderboerderij met speeltuin en een unieke 'belevingsboulevard', een wandelgang met glazen wanden tussen de stallen en de kaasmakerij. In 2022 zijn winkel en brasserie van plaats gewisseld, waardoor alle horeca nu bij elkaar zit en de winkel veel meer ruimte heeft. Deze is van 90 naar 140 vierkante meter uitgebreid. Omdat de boerderij zeer veel bezoekers krijgt, vaak met touringcars tegelijk, is die extra ruimte prettig. Dagjesmensen kunnen snuffelen tussen het aanbod, terwijl de vaste klant rustig aan de counter kan bestellen.

Natuurlijk verkoopt de winkel vooral de eigen kazen van Landgoed Kaamps, een assortiment met negentig soorten. Van een deel ervan verzorgt Vandersterre de distributie naar derde partijen. Naast de eigen kaas (ruim driekwart van de omzet) verkoopt de winkel eigen zuivel, buitenlandse kaas, noten, droge worst en grillworst, houdbaar assortiment en non-food, en vooral veel verse producten uit eigen keuken. Hiervoor is voor twee tot drie dagen per week een kok in dienst. De achterwand toont het rijke aanbod kazen van Kaamps. De grote koeling is geheel gevuld met buitenlandse kazen. Voor dagjesmensen ligt er volop kaas in gevacumeerde stukken klaar voor impulsverkoop. Ook noten liggen voorverpakt voor het grijpen. Een aparte tafel is ingericht voor themaverkoop rond Pasen, Koningsdag et cetera.

De sterke punten van de winkel zijn de aantrekkingskracht van de gehele boerderij, de ruime opzet en de fraaie eigen kazen, die hier worden gemaakt: je kunt het zelf bekijken. Het winkelteam wordt geleid door Amy Heuker of Hoek-Schievink (links op de foto) en Liselotte Brokelman-Wijermars.

Landgoed Kaamps

Femke Nijland
Vliegveldstraat 4-A
7561 AT Deurningen
www.kaamps.nl



't Kaasplateau, Rhoon

't Kaasplateau in Rhoon is de specialzaak van voormalig sommelier Dominique Berkhout en voormalig souschef Tim Berkhout, sinds oktober 2021.

Op de foto staat links bedrijfsleider Erwin van den Berg. De ruime winkel (120 m²) biedt rechts drie ruime koelingen met buitenlandse kaas achter glazen deuren. De achterwand met de counter ervoor is voor Hollandse kaas. Links is een riante notenbalie en overig assortiment. Rhoon heeft wat meer dan gemiddeld te besteden, én een goede smaak in kazen. Klanten komen ook van ver buiten Rhoon.

Sinds de opening is de winkel verder verbeterd. Een koeling links is verdwenen om de loop tussen Hollandse kaas en noten makkelijker te maken, nodig bij grote drukte. Want drukker is het zeker geworden. De winkel ging van 700 naar 1300 klanten per week. Het personeel ging van zeven naar twaalf medewerkers.

De lege vloer in het midden bood klanten de ruimte in de coronatijd; nu staat daar een tafel met fraaie bergkazen en rauwmelkse kazen zoals de Pitchfork Cheddar uit het Engelse Somerset en de Rainton Tomme uit Schotland. "Zo'n kaas als Pitchfork opent gauw het gesprek", zegt Tim, "omdat deze fantastische cheddar helemaal niet donkergeel is."

Ook nieuw sinds de winkelwedstrijd van twee jaar terug zijn de naambordjes per kaas in de koelingen. "Wij konden alles uitleggen van elke kaas, maar voor de klant is een bordje in de cellen wel gewenst. Daarnaast hebben we biologisch afbreekbaar kaaspapier ingevoerd, met de qr-code van de website waar alle informatie over onze kazen is te vinden."

De kaasomzet ligt op 80 procent, en noten zijn daarna de grootste groep. Tim is eigenlijk nog steeds chef, steeds op zoek naar nieuwe smaken. Bij Wilde Weide vroeg hij de kaasmaker twee speciale kazen te maken, met tonkabonen en met zwarte knoflook. Een prachtig experiment!

't Kaasplateau

Tim en Dominique Berkhout
J. Louwerensplein 1
3161 WC Rhoon
www.kaas-plateau.nl





Alphenaeer
Traditionally Made

De beste, Nederlandse geitenbrie met een eigen karakter

Verkrijgbaar in Naturel, Fenegriek en Bospaddenstoelen

Bereid volgens traditioneel recept

Voor speciaalzaak en horeca(groothandel)

Alphenaeer is een exclusief merk van DeJong Cheese

Volg ons   www.dejongcheese.nl

DEJONG CHEESE



Alexanderhoeve
kaas & noten

FRANCHISER WORDEN BIJ ALEXANDERHOEVE?

Denkt u wel eens aan uw eigen winkel met een groot assortiment aan kaas, noten, wijn en andere delicatessen? Word dan franchisenemer bij Alexanderhoeve.

Dit is dé gelegenheid om uw eigen zaak te starten. Of misschien heeft u al een eigen zaak en wilt u zich bij ons aansluiten? Wij zijn regelmatig op zoek naar franchisenemers in heel Nederland. Heeft u zelf een plan voor een mooie locatie? Twijfel dan ook niet om contact op te nemen.



Scan de QR code en ontdek voor welke winkels wij momenteel franchisers zoeken.

Acquisitie n.a.v. deze advertentie wordt niet op prijs gesteld.

www.alexanderhoevekaas.nl  Alexanderhoeve kaas en noten



ONTDEK DE **SMAAK** VAN HET **VOORJAAR** IN ELKE SLOK

100% fruit
Vers van't land!

Slands Beste
APPEL - AARDBEI

SCAN DE QR VOOR ONS ASSORTIMENT



T. +31 (0)321 - 33 10 52 • verkoop@slandsbeste.nl • www.slandsbeste.nl

Finalist Kaasspeciaalzaak 2024

Zuivelhoeve, Zuidlaren

Begin 2020 zijn AnneBart en Anja Bolt gestart in deze Zuivelhoeve-winkel in Zuidlaren. "Het was een lang gekoesterde wens, voor Anja en mij samen. Deze winkel kwam te koop en ik heb mij direct gemeld", zegt AnneBart.

Corona werd de uitdaging en een kans. Met thuisbezorgen en een webshop hebben ze veel goodwill gegenereerd. AnneBart komt uit de bierwereld. Twee jaar geleden behaalden ze de titel Beste Foodspecialist Speciaalbieren. Dit jaar zijn ze finalist in de verkiezing van de Beste Kaasspeciaalzaak. Waar komt de kennis van kaas vandaan? Anja: "Kaas is echt het deel dat AnneBart doet, ook bij de verkoop in de winkel. Ik richt me op de andere segmenten als tapas en noten, en doe de administratie."

AnneBart is meteen de boeken ingegaan, anders sta je als winkelier voor schut, vindt hij, als je veel dingen niet weet. "In mijn biertijd heb ik veel proeverijen met drank en spijs georganiseerd, waar vaak kaas bij kwam kijken. Maar de grootste kennis komt echt van de afgelopen jaren, sinds wij met de winkel zijn gestart. Naast de zelfstudie in boeken heb ik meteen de cursus kaasmeester gedaan bij een Belgische instantie. Nu volg ik de Kaas-Wijncursus van Betty Koster en Robert Verweij, waarin we nog meer de diepte ingaan op kaas en de combinaties met wijn. En hierna blijf ik doorgaan, want je moet je blijven verdiepen."

Na kaas is noten de belangrijkste assortimentsgroep, gevolgd door tapas, bier en wijn. De klanten komen van steeds verder, want Zuidlaren heeft maar tienduizend inwoners. Uit Groningen, Assen en zelfs Emmen weten liefhebbers de winkel te vinden. Het geheim van het succes? "Veel laten proeven en vier keer per jaar een grote proeverij, zoals binnenkort samen met Maallust, waar tachtig man komt. En verder kennis, kwaliteit en assortiment."

Zuivelhoeve Zuidlaren
AnneBart en Anja Bolt
Stationsweg 20-A
9471 GR Zuidlaren
www.zuivelhoevezuidlaren.nl



Zuivelhoeve, Boxmeer

Medio 2020 nemen twee jonge twintigers de Zuivelhoeve in Boxmeer over. Terwijl ze nog nooit een eigen onderneming hebben gehad springen ze in het diepe.

Janne Bolten (toen 24) werkte hiervoor als kok in de horeca. Haar man Marcel Bolten (toen 25) werkte eerder in de metaal en komt van de boerderij. En dan zien ze dat voor een nieuwe winkel van Zuivelhoeve ondernemers worden gevraagd. Ze trekken de stoute schoenen aan en tijdens een lange autorit belt Marcel het hoofdkantoor van Zuivelhoeve. Oprichter Diane Roerink neemt de tijd en legt de twee alles uit over wat het betekent franchiseondernemer te zijn. Marcel en Janne zijn zo enthousiast dat ze anderhalve maand later de winkel in Boxmeer runnen, eerst in loondienst. En twee maanden later hakken ze de knoop door. Zuivelhoeve Boxmeer is een riant pand op een nieuwe locatie (135 m2). De winkel is door Zuivelhoeve ingericht, maar Marcel en Janne hebben in de loop der tijd flink wat verbeteringen aangebracht. Inmiddels hebben ze al vier keer een kerstperiode gedraaid en weten ze heel goed hoe deze winkel op een toplocatie werkt. Ze hebben vele cursussen gevolgd, informeren hoe collega's het doen en gaan naar vakbeurzen. Naast kaas, zuivel, chocolade en noten is charcuterie een specialiteit van hun winkel: de betere Spaanse en Italiaanse hammen en betere gedroogde worst. Janne en Marcel maken er een speerpunt van, mede omdat het een liefhebberij van Marcel is. Het portaal van Zuivelhoeve, Worstgroothandel Veghel en Pure Ham uit Amsterdam hebben inmiddels een vaste plek gekregen. "Charcuterie draait om kwaliteit en versheid". We laten veel proeven en luisteren naar onze klanten. Het assortiment maakt hen de specialist in de wijde omtrek. Inmiddels is de vleeswarenomzet meer dan verdubbeld.

Zuivelhoeve Boxmeer

Marcel en Janne Bolten
Steenstraat 106
5831 JJ Boxmeer
www.zuivelhoeve.nl



Het Oude Zuivelhuis, Haarlem

Twee keer werd Het Oude Zuivelhuis in Haarlem uitgeroepen tot Beste Foodspecialiteitenwinkel van Nederland. De winkel kreeg in 2018 een nieuwe eigenaar, maar het fijne winkelteam, de ongedwongen omgang met de klant en de historische ziel van het pand bleven intact. Wel werd het assortiment aangepast aan de moderne consument.

Die nieuwe eigenaar, Maarten van Oeffel, komt zelf uit de wereld van de kaas. En nu dingt Het Oude Zuivelhuis mee naar de titel Beste Foodspecialist Charcuterie. "Het meedoen met de wedstrijden brengt een gezonde spanning in ons team", zegt Maarten. "Charcuterie is nu inderdaad een uitdaging. Het is 10 tot 12 procent van onze omzet. We hebben het assortiment ervoor, de winkel en de kennis. Juist door mijn kaasachtergrond vind ik het extra leuk. Inmiddels zijn we er alweer zes jaar mee actief, dus die kennis is er inmiddels, ook bij mij. In vleeswaren en charcuterie heb ik me behoorlijk bijgespijkerd. We kijken bij andere winkeliers in het land, we gaan naar beurzen, we doen cursussen van bijvoorbeeld het Vakcentrum en zijn met het hele team naar een Spaanse workshop geweest. Je moet wel bezig blijven en je openstellen." Er zijn twee vaste leveranciers, een voor de basics en het Nederlands aanbod, en een voor de Mediterrane specialiteiten. "Natuurlijk zijn we sterk in doorsnee vleeswaren. Charcuterie is daarnaast voor mij de bovenkant van de markt, de buitenlandse top uit Spanje en Italië. We willen in elk segment het lekkerste product voeren. Wat opvalt is dat biologisch zeer beperkt is en vaak niet het beste resultaat geeft, anders dan bij kaas." Toppers als de San Daniele of de echte guanciale voor in de carbonara zijn helemaal op hun plaats in dit verzorgingsgebied. "Vakkennis, topkwaliteit en een breed en diep assortiment, daarmee onderscheid je je."

Het Oude Zuivelhuis

Maarten van Oeffel
Kleverparkweg 2
2023 CE Haarlem
www.hetoudezuivelhuis.nl



GOOISCHE PIKANTE

10 JAAR

VOOR MENSEN MET EEN RIJKE SMAAK

WIN EEN JAKOEZZI

VOOR MENSEN MET EEN RIJKE SMAAK

Bubbelen met Berta 6 en Klara 4 met een glaasje Koët & Chandon? Het kán binnenkort in jouw eigen jakoezzi! Want Gooische Pikante is 10 jaar en daarom geven wij vijf luxe bubbelbaden weg! Deze zomer (week 21 t/m 36) ontvang je bij elke Gooische Pikante een cheque met een uniek nummer, waarmee je kans maakt op één van de vijf jakoezzi's.

Meer weten? Bel met Verburg Kaas: **0172 612209** of mail: info@verburgkaas.nl

We wensen je een fijne en pikante zomer!

Personaliseren & vacumeren

Een BOSKA Food Tool met jouw logo er op?

Bestel gedurende de gehele maand september kaasschaven en planken* en laat ze **kosteloos personaliseren**.

Kun je niet wachten? Laat nu alvast de Serveerplank Rond Friends XL **gratis personaliseren** met jouw logo!**

Personaliseer nu:

Profiteer nog tot 1 juni van onze vacuümactie:

25% korting op de vacuümmachine en op alle bulkverpakking vacuümmzakken* (of 10% korting op de kleinverpakking).

*bij een minimale afname van 4 dozen

Vacumeer nu:

BOSKA
SINCE 1896

Food Tools for Life

*Scan QR voor het assortiment en de voorwaarden.

**Vanaf bestellingen van 6 stuks. Deze actie loopt van 01-05-2024 t/m 30-06-2024

boska.com

Finalist Charcuterie 2024

Bas Baan Delicatessen, Zwijndrecht

Bas Baan is een wijn- en delicatessenwinkel met meer dan een eeuw aan historie. In 1900 startte Bas Baan een eigen kruideniersbedrijf, waarna hij in 1935 zijn specialisme verlegde én de naam veranderde naar 'Wijnhandel Bas Baan'.

Wij spreken met Stefan Nijsink, die in 2013 het familiebedrijf heeft overgenomen.

Stefan: "Wij zijn een moderne wijn- en delicatessenwinkel waar echte beleving, kwaliteit en persoonlijke aandacht voor de klant centraal staat. De klant kan bij ons niet alleen voor wijn terecht, maar sinds vier jaar ook voor heerlijke delicatessen. Je vindt bij ons dé ultieme smaakbeleving onder één dak."

Stefan leidt ons met trots rond in zijn moderne speciaalzaak, met wanden vol wijnen (een kleine duizend verschillende, waaronder vijftig champagnes) en een rijke kaaskoeling met 45 soorten buitenlandse kazen. Er zijn tevens vers gebrande noten te verkrijgen, tapas en de top in charcuterie. De slijterij zit achter een scheidingsdeur. "Die heb ik behouden; met een slijterij mag je laten proeven, als de klant erom vraagt."

Met Bas Baan Delicatessen heeft Stefan in de categorie 'Nederlands Beste Foodspecialist Charcuterie' de finale bereikt van de Nationale Competities 2024.

"In ons charcuterie aanbod vind je geen gewone vleeswaren. We hebben alleen de top van de top. De top in Ibérico 100% Bellota hebben we bijvoorbeeld van 12 tot 45 maanden gerijpt."

Persoonlijke aandacht voor de klant staat bij Bas Baan echt centraal. De klant neemt bij Stefan plaats aan tafel, neemt de tijd, krijgt een tapasplankje met een paar dun vers afgesneden charcuterie en het gesprek kan beginnen.

Bas Baan Delicatessen
Stefan Nijsink
Prins Bernhardstraat 1
3331 BN Zwijndrecht
www.basbaan.nl

43

Kaas van Daan en meer, Alkmaar

Daan en Jolanda Blankendaal gaan in Nederland vaak op bezoek bij de boeren uit hun assortiment, om te leren over hun product en te kijken hoe hun kazen worden gemaakt. Dat proberen ze ook met het buitenlands assortiment, al is dat veel lastiger.

Jolanda: "Door het contact met de boeren kunnen we onze klanten veel betere informatie geven bij hun kazen. Tegelijk leveren we een bijdrage aan het levensonderhoud van die boeren. Via het programma Adopt a Shepherd nemen we een bepaalde hoeveelheid kaas bij een boer in Italië af, wat hem een deel van zijn bestaanszekerheid oplevert en de continuïteit van de kaas en zijn bedrijf beschermt."

Daan: "Buitenlandse kaas is echt een specialiteit. Er is zo'n enorm aanbod, waardoor het onmogelijk is om alle soorten in huis te hebben. We hebben een stevige basis, en daarnaast variëren we met de seizoenen. Door te wisselen in unieke kazen blijft het assortiment interessant. Daarnaast is het belangrijk dat je kwaliteit en de kennis erbij helemaal top is: hoe de kaas smaakt, hoe hij is gemaakt en hoe hij rijpt."

Vroeger ging de Alkmaarse klant nog wel naar Amsterdam voor exclusief buitenlands assortiment. Maar in de afgelopen 22 jaar is het aanbod bij Daan en Jolanda sterk gegroeid. "We kunnen nu alles verkopen, we hebben het vertrouwen van de klant."

Enkele toppers uit het assortiment: Conciato di San Vittore, Sorjat en de Cremoso al Tartufo. Jolanda: "Doordat we kleinere porties op onze kaasplankjes aanbieden kan de klant er ook makkelijk kennis mee maken. Per kaasplankje hebben we begeleidende flyers met informatie. Zo leren onze klanten wat ze lekker vinden." De verkoop vanachter de counter helpt bij het klantencontact. De klant pakt zijn kaas niet zelf, maar wordt bediend, waardoor je hem ook eens iets anders kunt laten proeven.

Kaas van Daan en meer

Daan en Jolanda Blankendaal
N.G. Piersonstraat 45
1814 VB Alkmaar
www.kaasvandaan.nl



Renkema Kaas, Amersfoort

(De gebeurtenissen van het afgelopen jaar staan beschreven in het stuk op pagina 35.)

Renkema Kaas is een begrip in de regio Amersfoort, dé plek voor boeren- en buitenlandse kaas. Al 36 jaar.

Nog steeds zijn er klanten met een boodschappenlijstje waar bovenaan 'Piet' staat. Buitenlandse kaas bij Renkema is niet zomaar een assortiment met wat aparte kaasjes. Het aanbod staat al jaren als een huis, steeds met variatie en verrassingen voor de trouwe klantenkring. "Wat heb je nu weer nieuw", is een vaak gehoorde vraag. En het is niet toevallig dat Wouter Renkema al in 2016 Nederlands beste proever van buitenlandse kaas was. Bij Renkema weten ze waar ze het over hebben.

"We kiezen altijd voor het topsegment, en we wisselen veel af. Dat is onze kracht", zegt Wouter. "Juist door onze rechtstreekse lijnen met bijvoorbeeld Frankrijk en Zwitserland kunnen we vaak net wat andere dingen aanbieden dan anderen. De winkel is niet groot, maar we willen steeds vernieuwend zijn, soms ook door een kaas weer terug in het assortiment te halen."

Er zijn zeven kaasspeciaalzaken in Amersfoort, maar er zijn genoeg klanten uit de regio die voor hun buitenlandse kaas naar Renkema uitwijken, terwijl ze hun Hollandse kaas wel in hun eigen buurt kopen. Buitenlands heeft een aandeel van ruim 25 procent binnen de kaasverkoop. De twee wandkoelingen en de weldadige presentatie bergkazen stralen dan ook een en al verleiding uit.

Je moet het assortiment niet te breed maken, vindt Wouter. Beter meer kaasjes per soort neerleggen, en dan vaker wisselen in aanbod. "Hou het overzichtelijk, less is more. Dan moet je wel zorgen dat je altijd direct een passend alternatief kunt aanbieden wanneer een klant een specifieke wens heeft. En elke dag hebben we een proefplank om kaasjes onder de aandacht te brengen."

Renkema Kaas

Wouter Renkema
Leusderweg 116 - II
3817 KD Amersfoort
www.renkemakaas.nl



Verkoop ondersteuning

Kaas kopen bij Treur Kaas betekent meer dan alleen het krijgen van de beste kwaliteitskaas. Bij ons krijg je ook uitgebreide verkoopondersteuning, waaronder **social media support**. Alle beelden worden in eigen beheer ontwikkeld. Dit ontzorgt jou als ondernemer zodat jij kunt doen waar je goed in bent. Dat is ieder zijn kracht!

Scan voor meer info



TREUR KAAS
ieder zijn kracht

Treur Kaas | 0348-688941 | info@treurkaas.nl | www.treurkaas.nl

81% kans dat Ellen haar volgende verjaardag kan vieren



19% kans van niet

Op dit moment geneest 81% van de kinderen met kanker. Dat moet en kan beter. Het is ons doel om 100% genezing te halen. Helpt u mee? Met uw steun is onderzoek naar kinderkanker mogelijk en dit is hard nodig. Word donateur, steun KiKa éénmalig of kom in actie. Ga naar www.kika.nl



Uw steun is dus hard nodig



In onze sap-perserij, langs rivier de Vecht, selecteren en combineren wij de lekkerste fruitsoorten. Dagelijks zetten wij ons persoonlijk in om hier heerlijk sap van te maken. De smaak van de natuur en dat proef je.

Schulp Vruchtensappen | Zandpad 76, Breukelen | www.schulp.nl

Colofon

Lekkernijver is een initiatief van het Vakcentrum en wordt uitgegeven door de Stichting Foodspecialiteiten Nederland. Blekerijlaan 1, 3447 GR Woerden
T 0348 419 771
F 0348 421 801
E info@foodspecialiteiten.nl
I www.foodspecialiteitenwinkel.nl

Hoofredactie
Rick Brantenaar, Stichting Foodspecialiteiten Nederland

Redactie en productie
Blad in Bedrijf
Fruitlaan 1, 6515 CA Nijmegen
T 06 55 77 24 92
E leokoomen@gmail.com

Medewerkers aan dit nummer: Rob Antonissen, Rick Brantenaar, Saskia Brattinga, Martijn Droog, Patricia Hoogstraaten, Leo Koomen, Gea van der Puijl, Evelien de Ruijg, Jurry Teunissen.

Advertenties
Dock35 Media
Frank Roosenbeek
T 0314 355 830 (direct)
F 0314 355 800 (algemeen)
E franki@dock35media.nl



Vormgeving
Dock35 Marketing

Druk
Print2Pack, Duiven

Lekkernijver is gedrukt met bio-inkt op FSC®-mixed credit papier.



© 2024. Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze publicatie mag in enige vorm of op enigerlei wijze worden vermenigvuldigd of vastgelegd zonder voorafgaande toestemming van de uitgever. Uitgever, redactie en auteurs verklaren dat deze uitgave op zorgvuldige wijze en naar beste weten is samengesteld, maar kunnen niet instaan voor de juistheid of volledigheid van de informatie. Uitgever en auteurs aanvaarden geen enkele aansprakelijkheid voor schade van welke aard ook, die het gevolg is van handelingen en/of beslissingen op grond van deze informatie.

Finalist Buitenlandse Kaas 2024

't Kaasplateau, Rhoon

Dominique en Tim Berkhout bieden mooie Nederlandse kazen, maar de specialisatie ligt in het buitenlandse assortiment.

Drie grote inloopkoelingen in de rechterwand van de winkel bieden flink ruimte voor verschillende soorten: witschimmel en geitenkaasjes op roestvrijstalen rekken in de eerste koeling, roodflora en blauwschimmelkazen op houten rekken in de middelste en harde kazen en rijpe blauwe kazen, ook op hout, in de derde. De klantenkring weet bijzondere smaken te waarderen. De eigen import is een sterk punt, en de laatste jaren zijn die kanalen in aantal verdubbeld. Rungis is een vaste leverancier. Ook andere kaaswinkeliers en horeca profiteren van de inkooplijnen. Transporteur Miedema biedt hierin een topservice voor het gekoeld transport. Met tien winkels verspreid in Nederland wil 't Kaasplateau zijn import delen. En zo'n dertig restaurants nemen kaas af, maar dat mag wel wat minder, zegt Tim, want horeca werkt inspirerend, maar is vaak sloom met betalen en komt er vaak 's nachts achter dat ze nog wat moeten bestellen...

"We willen onderscheidend zijn", zegt Tim. "Daarom willen we niet te veel vissen in de vijver van de grote importeurs, maar zoeken we zelf onze kazen. Zoals Black Mount uit Schotland, of Pitchfork Cheddar uit Somerset. Smaak is de basis, en dan kom je meestal uit bij kwaliteit, vaak rauwmelks en dus vaak kleine boertjes. Onze bedrijfsleider Erwin van den Berg (links op de foto), en Dominique en ik zijn alle drie goede proevers en we zijn zeer scherp op onze inkoop. Het onderscheid zit ook in wat we niet verkopen. Geen Munster of Delice de Bourgogne, dat voldoet niet aan de standaard die wij zoeken. We kopen scherp in door eigen import, dat scheelt altijd in de prijs. Maar vooral de kwaliteitsnorm ligt daardoor hoger. Gunstig voor zowel de consument als onze restaurateur."

't Kaasplateau
Tim en Dominique Berkhout
J. Louwerensplein 1
3161 WC Rhoon
www.kaas-plateau.nl



ONT SPANJE

Voor het betere segment vind je bij Siglo in Rioja een ruime keuze. Het is een van de oudste wijnhuizen van de streek, met een geschiedenis die teruggaat tot 1881. De "Saco" een jute wijnzak is het meest karakteristieke van Siglo en is vroeger ontstaan om de wijn vers te houden.

De zak beschermt tegen temperatuurveranderingen en zonlicht en bootst het verouderingsproces in de wijnkelder na. Tegenwoordig zet Siglo deze traditie voort in samenwerking met Asprodema, een NGO die mensen met afstand tot de arbeidsmarkt helpt en die met de hand de zak om de fles maken.

Maar vergeet zeker die heerlijk frisse witte Rioja niet, gemaakt van Viura en Chardonnay. De trend voor zomer 2024! Vraag naar onze scherpe introductieprijzen.



JOS RIJNAARTS
WIJN SPECIALISTEN

Jos Rijnaarts | Edisonweg 14 | 1821 BN Alkmaar | 072 511 85 37 | info@jr.nl